ROBERT T. KIYOSAKI este copilul bogat al unor oameni săraci. El şi-a dorit dintotdeauna să nu muncească asemeni tatălui sau, care, în ciuda faptului că avea un salariu consistent, era veşnic îngropat în datorii. Concluzia lui este că, în principal, problemele financiare provin din faptul că mulţii ani de şcoală nu ne învaţă nimic despre cum funcţionează banii, ci doar cum să muncim din greu pentru ei, iar atunci când îi avem - mulţi, puţini - nu ştim cum să-i folosim în favoarea noastră.

Nu nesocotiţi faptul că relaţia cu banii este una de putere: ori îi stăpâniţi, ori deveniţi sclavii lor. Părinţii bogaţi îşi pregătesc copiii să devină, la rândul lor, bogaţi. Părinţii săraci le spun copiilor să meargă la şcoală, să fie cât mai silitori şi să-şi găsească o slujbă bună. Însă calea de urmat pentru câştigarea bogăţiei este iniţierea în arta finanţelor. Învăţaţi-vă copiii să fie liberi din punct de vedere financiar!

În această perioadă de mari schimbări economice, lecţiile lui Robert Kiyosaki despre cum puteţi face banii să muncească pentru dumneavoastră sunt nepreţuite!

Robert Kiyosaki s-a născut şi a crescut în Hawaii. Provine dintr-o importantă familie de profesori; tatăl său a condus Departamentul de Educaţie al Statului Hawaii. După terminarea liceului, şi-a continuat studiile la New York. Absolvind facultatea, intră în Marina Americană şi luptă în Vietnam, ca ofiţer şi pilot de elicopter.

În 1977, a înfiinţat o companie ce a scos pe piaţă primul portofel din nailon pentru surferi, care în scurtă vreme a devenit un produs de mare succes. El şi produsele sale au apărut în Runner's World, Gentleman's Quarterly, Success Magazine, Newsweek şi chiar în Playboy.

La 47 de ani s-a pensionat şi se ocupă în continuare de investiţii, în special în domeniul imobiliar. Din 1995, este co-fondator al unei companii internaţionale de învăţământ, care funcţionează în şapte ţări, ce şi-a propus iniţierea cursanţilor în arta afacerilor şi a investiţiilor. În calitate de specialist în educaţie, a vorbit de la cele mai importante tribune, pe unde au trecut şi Og Mandino, Zig Ziglar sau Anthony Robbins. Este creatorul jocului CASHFLOW, în trei variante (pentru copii, pentru adulţi şi avansaţi), care reproduce condiţiile unei pieţe reale şi îi iniţiază pe jucători în tainele banilor.

SHARON L. LECHTER este coautoare la „Tată Bogat, Tată Sărac”. După ce a absolvit strălucit Universitatea de Stat din Florida, obţinând o diplomă în contabilitate, Sharon Lechter s-a angajat la o mare firmă de contabilitate. A devenit expert contabil la o companie din industria calculatoarelor, apoi director de impozite la o companie naţională de asigurări. Este fondatoare a primei reviste pentru femei din Wisconsin.

Fiind soţie şi mamă a trei copiii, s-a orientat spre învăţământ. L-a ajutat pe inventatorul primei „cărţi electronice de vorbire” să extindă această industrie.

Este o pionieră în dezvoltarea noilor tehnologii care încearcă să readucă pe cât posibil cărţile în viaţa copiilor. Ea s-a implicat din ce în ce mai mult în formarea celor mici, devenind o militantă în domeniul matematicii, al calculatoarelor, al cititului şi al scrisului.

În prezent, îşi concentrează eforturile pentru sprijinirea creării instrumentelor educaţionale necesare celor interesaţi de ameliorarea educaţiei lor financiare.

ROBERT T. KIYOSAKI
în colaborare cu
SHARON L. LECHTER

Tată Bogat, Tată Sărac
Educația financiară în familie

Traducere de **IRINA-MARGARETA NISTOR**
Editura **Curtea Veche**
BUCUREŞTI, 2000

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
KIYOSAKI, ROBERT T.
Tată Bogat, Tată Sărac: Educația financiară în familie / Robert T. Kiyosaki
Traducere: **Irina-Margareta Nistor**
București: **Curtea Veche Publishing, 2000**
216 p.; 20 cm (Cărți cheie; 18)
ISBN 973-8120-21-7

I. Nistor, Irina-Margareta (trad.)
159.923.2

Coperta colecției de **DAN PERJOVSCHI**
Coperta de **DAN STANCIU**

Robert T. Kiyosaki with Sharon L. Lechter
RICH DAD, POOR DAD
Copyright © 1997, 1998 by Robert T. Kiyosaki and Sharon L. Lechter
Published by Warner Books in association with CASHFLOW Technologies, Inc.

© CURTEA VECHE PUBLISHING, 2000,
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 973-8120-21-7

Această carte este dedicată părinților de pretutindeni, pentru că ei sunt cei mai importanți profesori ai unui copil.

Mulțumiri

Cum poți spune cuiva „mulțumesc” atunci când trebuie să mulțumești atâtor oameni? Categoric, această carte li se datorează celor doi tați ai mei care au fost pentru mine nişte modele puternice, precum şi mamei mele, care m-a învățat să iubesc şi să fiu bun.

Şi totuşi printre persoanele direct răspunzătoare de faptul că această carte a devenit realitate se numără soția mea Kim, alături de care existența mea s-a împlinit. Kim este partenera mea în căsnicie, în afaceri şi în viață. Fără ea aş fi pierdut. Îi mulțumesc părinților lui Kim, Winnie şi Bill Meyer, pentru că au crescut o fiică minunată. Îi mulțumesc lui Sharon Lechter, pentru că a adunat fragmentele acestei cărți înregistrate în computer şi le-a pus cap la cap. Soțului lui Sharon, Mike, pentru faptul că este un minunat avocat al proprietății intelectuale, şi copiilor lor, Phillip, Shelly şi Rick, pentru participarea şi colaborarea lor. Îi mulțumesc lui Keith Cunningham, pentru înțelepciunea financiară şi ideile pe care mi le-a dat; lui Larry şi Lisei Clark, pentru că mi-au dăruit prietenia lor şi m-au încurajat mereu; lui Rolf Parta, pentru geniul său tehnic; Annei Nevin, lui Bobby DePorter şi lui Joe Chapon, pentru noi perspective asupra subiectului; lui DC şi lui John Harrison, lui Jannie Tay, lui Sandy Khoo, lui Richard şi Veronicăi Tan, lui Peter Johnston şi lui Suzi Dafnis, lui Jacqueline Seow, Nyhl Henson, Michael şi Monette Hamlin, lui Edwin şi Camilla Khoo, lui K. C. See şi Jessica See, pentru sprijinul profesional; lui Kevin şi Sarei de la InSync, pentru strălucita grafică; lui John şi Shari Burley, lui Bill şi Cindy Shopoff, lui Van Tharp, Dianei Kennedy, lui C. W. Allen, Marilu Deignan, Kim Arries şi Tom Weisenborn, pentru înțelepciunea lor financiară; lui Sam Georges, Anthony Robbins, Enid Vien, Lawrence şi Jayne Taylor-West, lui Alan Wright, lui Zig Ziglar pentru limpezimea minții lor; lui J. W. Wilson, lui Marty Weber, Randy Craft, Don Mueller, Brad Walker, Blair şi Eileen Singer, lui Wayne şi Lynn Morgan, lui Mimi Brennan, Jerome Summers, dr. Peter Powers, Will Hepburn, dr. Enrique Teuscher, dr. Robert Marin, Betty Oyster, Julie Belden, Jamie Danforth, Cherie Clark, Rick Merica, Joia Jitahide, Jeff Bassett, dr. Tom Burns şi lui Bill Galvin, pentru că mi-au fost nişte prieteni minunați şi mi-au susținut proiectele; Centrului Managerilor şi zecilor de mii de absolvenți ai cursurilor „Tu şi banii” şi ai Şcolii de afaceri pentru întreprinzători; şi lui Frank Crerie, Clint Miller, Thomas Allen şi lui Norman Long, pentru că mi-au fost nişte extraordinari parteneri de afaceri.

Robert T. Kiyosaki

INTRODUCERE

Există o cerinţă

Oare şcoala îi pregăteşte pe copii pentru lumea reală? „Învaţă cu sârguinţă, ia note mari şi vei găsi o slujbă bine plătită, cu tot felul de avantaje", obişnuiau să spună părinţii mei. Scopul lor în viaţă era să ne asigure o facultate surorii mele mai mari şi mie, astfel încât noi să avem cele mai mari şanse de reuşită în viaţă. Când, în sfârşit, mi-am luat diploma în 1976 - absolvind strălucit, printre primii din promoţia mea, Universitatea de Stat din Florida, secţia contabilitate - părinţii mei îşi atinseseră scopul. Era încununarea reuşitei vieţii lor. Conform „Planului Principal", am fost angajată de o importantă firmă de contabilitate, dintre acele cu „opt zerouri", şi credeam că mă aşteaptă o lungă carieră şi o pensionare la o vârstă nu prea înaintată.

Soţul meu, Michael, a urmat o cale similară. Amândoi proveneam din familii care munceau din greu, dispunând de mijloace modeste, dar cu o puternică etică a muncii. Şi Michael a absolvit strălucit, ba chiar de două ori: mai întâi ingineria şi apoi dreptul. A fost recrutat deîndată de o prestigioasă firmă de avocatură din Washington D.C., specializată în drept de brevetare. Viitorul său părea extrem de luminos, drumul carierei bine definit şi pensionarea timpurie garantată.

Deşi am avut succese în carierele noastre, lucrurile nu au mers cum ne aşteptam. Amândoi am schimbat mai multe posturi - de fiecare dată pentru că aşa era mai bine -, dar fără a se întrezări vreo posibilitate de pensionare. Fondul de pensii nu creştea decât prin contribuţiile personale.

Michael şi cu mine avem o căsnicie minunată, cu trei copii grozavi. Când scriu aceste rânduri, doi dintre ei sunt la facultate, iar cel de-al treilea abia începe liceul. Am cheltuit o avere ca să ne asigurăm că urmează cele mai bune şcoli.

Într-o zi, în 1996, unul dintre copiii mei a venit acasă deziluzionat de şcoală. Era plictisit şi se săturase să înveţe. „De ce trebuie să petrec atâta vreme studiind materii care nu îmi vor fi niciodată cu adevărat de folos în viaţă?" - a protestat el.

Fără să mă gândesc, i-am răspuns: „Pentru că dacă nu iei note mari nu poţi merge la facultate."

„Indiferent dacă fac sau nu o facultate", mi-a răspuns el, „eu tot voi fi bogat."

„Dacă nu termini o facultate n-o să ai o slujbă bună", i-am răspuns uşor panicată şi îngrijorată, ca orice mamă. „Şi dacă nu vei avea o slujbă bună, cum crezi că ai putea să te îmbogăţeşti?"

Fiul meu mi-a zâmbit superior şi a dat uşor din cap oarecum plictisit. Mai purtaserăm de multe ori această discuţie. S-a strâmbat şi şi-a dat ochii peste cap. Din nou cuvintele mele materne pline de înţelepciune se izbeau de un zid. Nici măcar nu le auzea.

Deşi deştept şi plin de voinţă, el a fost întotdeauna politicos şi respectuos.

„Mămico", a început el. Urma să mi se ţină mie o predică. „Adaptează-te vremurilor! Priveşte în jurul tău; oamenii cei mai bogaţi nu s-au îmbogăţit datorită studiilor lor. Uită-te la Michael Jordan şi la Madonna. Până şi Bill Gates, care nu a fost primit la Harvard, a înfiinţat Microsoft; acum este cel mai bogat om din America şi nu are decât treizeci şi ceva de ani. Un jucător de baseball poate câştiga până la 4 milioane de dolari pe an, chiar dacă a fost clasat drept «arierat mintal»."

Între noi s-a aşternut o lungă tăcere. Mi-am dat seama dintr-odată că de fapt îl sfătuisem pe fiul meu exact ceea ce mă sfătuiseră la rândul lor părinţii mei. Lumea din jur s-a schimbat, dar sfatul a rămas acelaşi.

O educaţie solidă şi notele mari nu mai asigură reuşita, însă parcă nimeni nu observă asta, în afară de copiii noştri.

„Mămico", a continuat el, „nu vreau să muncesc la fel de mult ca tine şi ca tata. Voi câştigaţi o grămadă de bani şi trăim într-o casă enormă plină de jucării. Dacă-ţi voi asculta sfatul, voi sfârşi ca voi, muncind tot mai din greu doar pentru a plăti şi mai multe impozite şi pentru a mă afunda în datorii. Nu mai există slujbe sigure; ştiu totul despre restructurări şi rentabilizare. Mai ştiu că absolvenţii de facultate câştiga astăzi mai puţin decât câştigaţi voi atunci când aţi terminat şcoala. Uită-te şi tu la doctori. Nu mai câştigă nici pe departe ca altă dată. Ştiu că nu mă pot bizui pe Asigurările Sociale sau pe pensiile garantate de companii. Trebuie să găsesc noi soluţii."

Avea dreptate. Îi trebuiau noi soluții, ca şi mie de altfel. Sfatul părinților mei poate că era valabil pentru cei născuți înainte de 1945, dar putea deveni dezastruos pentru cei ca noi, născuți într-o lume care se schimbă extrem de rapid. Nu le mai pot spune pur şi simplu copiilor mei: „Mergeți la şcoală, luați note mari şi căutați-vă o slujbă sigură."

Ştiu că trebuie să găsesc noi căi pentru a-mi călăuzi copiii în privința studiilor.

Ca mamă, dar şi ca specialist contabil, am fost întotdeauna preocupată de lipsa educației financiare. Mulți dintre tinerii de astăzi au cărți de credit încă înainte de a ajunge la liceu, dar nu li s-a ținut niciodată un curs despre bani sau despre felul în care ar putea să-i investească, ca să nu mai vorbim despre cum funcționează dobânda la cărțile de credit. Fără să aibă noțiuni financiare şi fără să ştie cum funcționează banii, ei nu sunt pregătiți să înfrunte lumea ce-i aşteaptă, o lume care accentuează consumul, şi nu economiile.

Când băiatul meu cel mare, fiind încă student în anul întâi la facultate, s-a îndatorat fără speranțe cu cărțile lui de credit, nu numai că l-am ajutat să-şi distrugă aceste carduri devenite fără valoare, dar am căutat şi un program care să mă ajute să îmi educ copiii în privința problemelor financiare.

Anul trecut, soțul meu m-a sunat într-o zi de la birou. „Se află la mine o persoană pe care ar trebui să o cunoşti", mi-a spus el. „Se numeşte Robert Kiyosaki. Este om de afaceri şi investitor şi tocmai ne solicită un brevet pentru un produs educațional. Cred că este exact ceea ce căutai demult."

Exact ceea ce căutam

Soțul meu, Mike, a fost atât de impresionat de proiectul „circuitul banilor", noul produs educațional dezvoltat de Robert Kiyosaki, încât a aranjat să participăm amândoi la o testare a prototipului. Fiind vorba de un joc educațional, am întrebat-o şi pe fiica mea de 19 ani, care era în primul an la universitatea locală, dacă nu vrea să participe, şi ea a fost de acord.

La acest test au participat vreo cincisprezece persoane, care erau împărțite în trei grupuri.

Mike avusese dreptate. Era exact produsul educațional pe care îl căutam. Avea ceva specific: arăta ca o tablă de Monopoly cu un enorm şobolan arătos în mijloc. Dar spre deosebire de Monopoly, erau două trasee: unul în interior şi unul în exterior. Miza jocului era să scapi de pe traseul interior - ceea ce Robert numea Cursa Şobolanului - şi să ajungi la pista exterioară sau la „pista rapidă". Robert susținea că pista rapidă simulează comportamentul oamenilor bogați în viața reală.

După care Robert ne-a explicat „Cursa Şobolanului".

„Dacă veți analiza atent viața unei persoane de formație medie foarte muncitoare, veți întâlni o pistă similară. Copilul se naşte şi merge la şcoală. Părinții sunt mândri şi încântați deoarece copilul excelează luând note bune şi foarte bune şi este primit la facultate. Copilul termină studiile şi, eventual, şi le perfecționează, după care acționează conform programului dinainte stabilit: îşi caută o slujbă sigură sau o profesie. Copilul găseşte această slujbă, eventual ca doctor sau avocat, intră în armată ori lucrează pentru guvern. În general, copilul începe să facă apoi bani, are tot mai multe carduri şi încep cumpărăturile, în cazul în care nu au început chiar mai înainte.

Având bani de risipit, copilul merge în acele locuri la care visează şi ceilalți tineri, cunoaşte alți oameni, îşi fixează întâlniri şi uneori se căsătoreşte. Viața este minunată, pentru că acum şi bărbații şi femeile lucrează. Două venituri sunt o binecuvântare. Cu toții simt că au reuşit, îi aşteaptă un viitor strălucit, se hotărăsc să cumpere o casă, o maşină, un televizor, pleacă în vacanță şi fac copii. Fericirea vine grămadă. Nevoia de bani gheață este enormă. Fericitul cuplu hotărăşte că profesia este de o importanță vitală, în consecință muncesc tot mai mult, urmărind avansări şi măriri de leafă. Leafa se măreşte şi mai apare un copil şi nevoia de o casă mai mare. Ei muncesc şi mai mult, devin nişte angajați şi mai buni şi mai implicați. Se reîntorc pe băncile şcolii ca să se specializeze pentru a câştiga şi mai mulți bani. Eventual, îşi mai iau o slujbă. Veniturile cresc, dar şi impozitele, inclusiv pe proprietăți, respectiv pe terenul casei celei noi şi mari. Cresc contribuțiile la Asigurările Sociale şi toate celelalte. Iau lefuri tot mai mari şi se întreabă pe ce se duc banii. Se înscriu la fondurile mutuale şi cumpără alimente cu cartea de credit. Copiii fac între timp 5 sau 6 ani şi părinții încep să strângă bani pentru facultatea lor, dar şi pentru pensie.

Fericitul cuplu născut în urmă cu treizeci şi cinci de ani este prins acum în Cursa Şobolanului pentru tot restul vieţii lui active. Cei doi muncesc pentru proprietarii companiei, pentru guvern - prin plata taxelor şi pentru bănci - plătind ipoteci sau cărţile de credit.

După care îşi sfătuiesc propriii copii «să înveţe temeinic, să ia note mari şi să-şi găsească o slujbă sau o profesie sigură». N-au învăţat nimic despre bani, în schimb alţii au profitat de naivitatea lor şi de asta au fost nevoiţi să muncească din greu toată viaţa. Procesul se repetă şi generaţia următoare roboteşte la fel. Aceasta este «Cursa Şobolanului»".

Singura posibilitate de a ieşi din această „Cursă a Şobolanului" este să îţi dovedeşti competenţa atât în contabilitate cât şi în investiţii, categoric, două dintre cele mai greu de stăpânit dintre materiile dificile. În calitate de expert contabil care a lucrat cândva la o mare firmă cu o cifră de afaceri cu opt zerouri, m-am mirat să constat că Robert reuşise să facă amuzante şi palpitante aceste două materii. Procesul era atât de bine mascat, încât atunci când încercam cu sârguinţă să ieşim din „Cursa Şobolanului" uitam rapid că de fapt învăţam ceva.

Testarea produsului s-a transformat pe nesimţite într-o după-amiază amuzantă cu fiica mea, discutând despre lucruri pe care nu le abordasem niciodată. Fiind contabilă de formaţie, nu mi se părea complicat un joc care presupunea o declaraţie de venit şi un bilanţ. De aceea am avut timp să o ajut pe fiica mea ca şi pe ceilalţi jucători de la masa mea, lămurindu-le conceptele pe care nu le înţelegeau. Am fost prima persoană - şi singura din întreg grupul de testare - care a reuşit să iasă din „Cursa Şobolanului" în acea zi. Am scăpat în 50 de minute, deşi jocul a durat aproape trei ore. La masa mea se mai aflau un bancher, un om de afaceri şi un informatician. M-a tulburat să constat cât de puţin ştiau aceşti oameni despre contabilitate sau investiţii, lucruri atât de importante în viaţa lor. M-am întrebat cum de s-au descurcat în rezolvarea propriilor probleme financiare întâlnite în viaţa reală. Puteam înţelege de ce fetiţa mea de 19 ani nu pricepea, dar ceilalţi erau adulţi, aveau de cel puţin două ori vârsta ei.

După ce am ieşit din „Cursa Şobolanului", i-am urmărit vreme de două ore pe fiica mea şi pe aceste persoane cu şcoală, adulţi bogaţi, cum dădeau cu zarul şi îşi mutau pionii. Deşi mă bucuram că învăţau cu toţii atât de mult, mă deranja totuşi ideea că nişte adulţi nu cunoşteau noţiunile de bază ale contabilităţii şi investiţiilor. Le era greu să stabilească relaţia dintre declaraţia de venit şi bilanţ. Pe măsură ce cumpărau şi vindeau bunuri, îşi aminteau cu greu de faptul că fiecare tranzacţie putea avea un oarecare impact asupra circuitului financiar lunar. M-am întrebat câte milioane de oameni care se zbat din punct de vedere financiar doar pentru că nu cunosc aceste lucruri or fi pe lumea asta.

Slavă Domnului că se amuzau şi erau preocupaţi de dorinţa de a câştiga partida, mi-am spus în sinea mea. După ce Robert a încheiat concursul, ne-a acordat 15 minute în care să discutăm şi să criticăm „Circuitul banilor" între noi.

Omul de afaceri de la masa mea nu era deloc mulţumit. Nu i-a plăcut jocul. „N-am nevoie să ştiu toate astea", a spus el răspicat. „Pentru asta angajez contabili, bancheri şi avocaţi, tocmai ca să îmi explice cum stau lucrurile."

Richard i-a replicat: „N-aţi observat niciodată faptul că nu sunt prea mulţi contabili bogaţi? Ca, de altfel, nici bancheri, avocaţi ori agenţi de Bursă sau imobiliari. Ei ştiu foarte multe lucruri şi în multe privinţe sunt oameni deştepţi, dar majoritatea nu sunt bogaţi. Cum şcolile noastre nu-i învaţă pe oameni ceea ce ştiu cei bogaţi, ar fi bine să primim sfaturi din partea acestora din urmă. Într-o bună zi, în vreme ce mergeţi pe şosea, vă puteţi bloca în trafic, străduindu-vă să ajungeţi la serviciu; când vă veţi uita în dreapta, veţi constata că şi contabilul dv. este prins în acelaşi blocaj de circulaţie. Vă uitaţi în stânga şi îl vedeţi pe bancher. Asta ar trebui să vă spună ceva."

Informaticianul nu s-a lăsat nici el impresionat de joc: „Pot cumpăra un program care să mă înveţe toate acestea."

În schimb, bancherul a fost foarte mişcat. „Am învăţat asta la şcoală - adică partea de contabilitate -, dar n-am ştiut niciodată cum s-o aplic în realitate. Acum ştiu. Trebuie să ies din «Cursa Şobolanului»."

Pe mine însă m-au impresionat cel mai mult cuvintele fiicei mele. „M-a amuzat să învăţ toate astea", a spus ea. „Am aflat o mulţime de lucruri despre felul cum circulă banii şi cum trebuie ei investiţi."

După care a adăugat: „Acum ştiu că pot să-mi aleg profesia doar ţinând seama de munca pe care o voi depune şi nu pentru a fi neapărat una sigură sau de pe urma căreia să am diverse avantaje sau s-o apreciez în funcţie de cât sunt plătită. Dacă voi învăţa ceea ce acest joc îmi explică, voi fi

liberă să fac şi să studiez ce-mi doreşte sufletul... şi nu să studiez ceva doar pentru că se caută un anumit tip de pregătire. Dacă voi învăța asta nu mai trebuie să-mi fac probleme legate de siguranța locului de muncă sau de Asigurările Sociale, aşa cum procedează deja majoritatea colegilor mei."

N-am mai putut să rămân pentru a vorbi cu Robert după ce am terminat jocul, dar am stabilit să ne întâlnim ulterior pentru a discuta pe mai departe proiectul său. Ştiam că vrea să folosească acest joc pentru a-i ajuta şi pe alţii să devină experți în finanțe şi eram nerăbdătoare să aflu mai multe despre planurile lui.

Împreună cu soțul meu am fixat să ne întâlnim la cină cu Robert şi soția lui în săptămânile imediat următoare. Deşi era prima dată când ne vedeam într-un cadru monden, ne-am simțit ca şi cum ne-am fi ştiut de ani de zile.

Am descoperit că avem foarte multe în comun. Am acoperit o gamă foarte largă, de la sport la piese de teatru, la restaurante şi probleme socio-economice. Am vorbit despre lumea în schimbare. Am petrecut multă vreme discutând despre felul cum majoritatea americanilor au pus foarte puțin deoparte pentru pensie sau chiar n-au pus nimic, dar şi despre starea falimentară a Asigurărilor Sociale şi Medicale. Oare copiilor mei li se va cere să plătească pensionarea celor 75 milioane de copii născuți în anii '60? Ne întrebam dacă oamenii îşi dau seama cât de riscant este să depindă de un plan de pensii.

Principala grijă a lui Robert era faptul că se crease o prăpastie din ce în ce mai adâncă între cei care au şi cei care nu au, atât în America, cât şi în întreaga lume. Robert era un autodidact care prin munca proprie ajunsese întreprinzător, străbătuse toată lumea şi pusese cap la cap diverse investiții, astfel încât a putut ieşi la pensie la 47 de ani. El a renunțat apoi la pensionare pentru că manifestă aceeaşi îngrijorare pe care o am şi eu în legătură cu copiii mei. El ştie că lumea s-a schimbat, dar sistemul de învățământ a rămas acelaşi. Robert susține că aceşti copii ai noştri petrec ani întregi într-un sistem educațional străvechi, studiind materii pe care nu le vor folosi niciodată şi pregătindu-se pentru o lume care nu mai există.

„În prezent, sfatul cel mai periculos care poate fi dat unui copil este «Du-te la şcoală, ia note mari şi caută-ți o slujbă sigură»", îi place lui să spună. „Acesta este un sfat străvechi şi prost. Dacă ați putea vedea ce se întâmplă în Asia, Europa şi America de Sud, ați fi la fel de îngrijorați ca şi mine."

El socoteşte că e un sfat prost, „pentru că dacă doreşti un viitor sigur din punct de vedere financiar pentru copilul tău, acest lucru nu se poate obține după regulile de altă dată. Este mult prea riscant."

L-am întrebat ce înțelege prin „regulile de altă dată".

„Cei ca mine au alte reguli decât ale voastre", a spus el. „Ce se întâmplă atunci când o companie anunță o reducere de personal?"

„Oamenii sunt concediați", am spus eu, „familiile au de suferit, creşte şomajul."

„Da. Dar ce se întâmplă cu compania, mai ales dacă este o companie publică pe acțiuni?"

„Prețul acțiunilor creşte de obicei atunci când se anunță o reducere de personal", am spus eu. „Piața pare încântată atunci când o companie reduce costurile forței de muncă, fie prin automatizare, fie prin creşterea productivității muncii în general."

„Aşa este", a spus el. „Şi atunci când prețul acțiunilor creşte, cei ca mine, acționarii, se îmbogățesc şi mai mult. Asta înțeleg eu prin alte reguli. Angajații pierd; proprietarii şi investitorii câştigă."

Robert, de fapt, nu numai că descria diferența dintre un angajat şi un patron, dar şi pe aceea dintre controlarea propriului destin şi încredințarea lui în mâinile altcuiva.

„Pentru cei mai mulți oameni însă este greu de înțeles de ce se întâmplă asta", am zis eu. „Ei pur şi simplu consideră că nu e drept."

„De aceea mi se pare o prostie să îi spui copilului «Trebuie să ai o educație solidă»", zise el. „Este o prostie să presupui că studiile asigurate de sistemul şcolar îi vor pregăti pe copiii voştri pentru lumea cu care vor trebui să se confrunte după absolvire. Fiecare copil are nevoie de şi mai multă educație, de un alt tip de educație. Copiii trebuie să cunoască regulile. Alte reguli."

„Există reguli ale banului după care se ghidează cei bogați şi există regulile după care se ghidează ceilalți 95% din populație", a spus el. „Şi cei 95% învață aceste reguli acasă şi la şcoală. De aceea este riscant ca în zilele noastre să îi spui copilului doar: «învață temeinic şi caută-ți o slujbă.» Copilul din ziua de azi are nevoie de o educație mult mai sofisticată, iar actualul sistem nu

este capabil să furnizeze aşa ceva. Nu-mi pasă câte calculatoare pun în sălile de curs sau câţi bani cheltuiesc şcolile. Cum ar putea un sistem de învăţământ să predea o materie pe care n-o cunoaşte?”

Cum poate un părinte să-şi înveţe copiii ceea ce şcoala nu reuşeşte? Cum poate fi predată contabilitatea unui copil? N-o să se plictisească? Şi cum poate fi predată ştiinţa investiţiilor atâta vreme cât ca părinte dovediţi exact contrariul, fiind împotriva oricărui risc? În loc să-mi învăţ copiii să acţioneze întotdeauna în limitele siguranţei, am hotărât ca este mai bine să-i învăţ să acţioneze inteligent.

L-am întrebat pe Robert: „Cum poate fi învăţat un copil despre bani şi despre tot ceea ce am discutat noi aici? Cum am putea simplifica sarcina părinţilor, mai ales atâta vreme cât ei înşişi nu înţeleg?”

„Am scris o carte despre asta”, a spus el.

„Unde este?”

„În calculatorul meu. E acolo de ani de zile, în diferite fragmente aşezate la întâmplare. Din când în când, mai adaug câte ceva, dar niciodată nu am fost în stare să pun totul cap la cap. Pe aceasta am început să o scriu după ce cealaltă carte a mea a ajuns un best-seller. Dar pe asta n-am mai terminat-o. E în bucăţele.”

Şi, într-adevăr, era în bucăţele. După ce am citit câteva fragmente împrăştiate, am hotărât că această carte are un merit cert şi trebuie împărtăşită şi altora, mai ales în aceste vremuri schimbătoare. Am acceptat să fim coautori la cartea lui Robert.

L-am întrebat de câte informaţii de ordin financiar crede el că are nevoie un copil. Mi-a răspuns că depinde de copil. El a ştiut de mic că vrea să fie bogat şi a avut noroc de un tată bogat şi dispus să îl călăuzească. Educaţia stă la baza reuşitei, a spus Robert. Dar la fel de importantă ca formarea universitară este şi cea financiară sau cea legată de comunicare.

Apoi urmează povestea celor doi taţi ai lui Robert, unul bogat şi unul sărac, prin care se explică felul în care s-a format de-a lungul întregii vieţi. Contrastul dintre cei doi taţi furnizează o perspectivă esenţială. Cartea este susţinută cu date precise, editată şi pusă cap la cap de mine. Orice contabil care citeşte această carte trebuie să uite de cunoştinţele sale universitare şi să se arate deschis la teoriile prezentate de Robert. Deşi multe dintre ele contravin ideilor fundamentale ale principiilor general acceptate de contabilitate, ele furnizează totuşi o perspectivă valoroasă referitoare la felul în care îşi analizează hotărârile adevăraţii investitori.

Atunci când, ca părinţi, ne sfătuim copiii: „Du-te la şcoală, învaţă din greu şi ia-ţi o slujbă”, o facem adesea dintr-un obicei devenit tradiţional. A fost din totdeauna cel mai bun lucru de făcut. Când l-am cunoscut pe Robert, iniţial, ideile lui m-au speriat. Fiind crescut de doi taţi, a fost învăţat să se zbată pentru două scopuri diferite. Tatăl lui cu şcoală 1-a sfătuit să lucreze la o companie. Tatăl lui bogat 1-a sfătuit să fie proprietarul unei companii. Ambele drumuri în viaţă presupuneau studii, numai că obiectele de studiu erau complet diferite. Tatăl lui cu şcoală 1-a încurajat pe Robert să fie deştept. Tatăl lui bogat 1-a încurajat pe Robert să înveţe cum să angajeze oameni deştepţi.

Faptul că avea doi taţi a creat multe probleme. Tatăl bun al lui Robert era inspector în învăţământ în Hawaii. Când Robert împlinise 16 ani, ameninţarea: „Dacă nu iei note mari n-o să-ţi găseşti o slujbă bună” nu mai avea prea mare efect. El ştia deja că în viaţă urma să fie proprietar de companie şi nu angajat al unei companii. De fapt, dacă nu ar fi avut un sfătuitor înţelept şi perseverent pe vremea liceului, probabil că Robert nu ar fi făcut facultate. El recunoaşte asta. De abia aştepta să înceapă să pună bazele averii sale, dar în final a fost de acord că facultatea ar putea să-i fie de folos.

Adevărul este că ideile din această carte pot părea prea sofisticate sau prea radicale pentru părinţii din ziua de azi. Multor părinţi şi aşa le este greu să-şi ţină copiii la şcoală. Ţinând seama însă de vremurile schimbătoare, ca părinţi trebuie să fim deschişi în faţa ideilor noi şi îndrăzneţe. A-i încuraja pe copii să ajungă angajaţi este ca şi cum i-aţi sfătui să plătească impozite mai mult decât se cuvine o viaţă întreagă, speranţele de pensie fiind minime sau inexistente. Este adevărat că marea cheltuială pentru oricine o reprezintă impozitele. De fapt, majoritatea familiilor muncesc din ianuarie până la jumătatea lui mai doar pentru a-şi acoperi impozitele către stat. E nevoie de idei noi şi această carte vi le oferă.

Robert susţine că oamenii bogaţi îşi educă altfel copiii. Ei îşi învaţă copiii acasă, în jurul mesei, la cină. Aceste idei s-ar putea să nu fie ideile pe care să vreţi să le discutaţi cu copiii voştri, dar eu oricum vă mulţumesc că le-aţi acordat atenţie. Vă sfătuiesc să continuaţi căutările. După părerea mea de mamă şi expert contabil, ideea că este suficient să iei note mari şi să-ţi găseşti o

slujbă bună este depășită. Trebuie să ne sfătuim copiii folosind nişte soluții mai sofisticate. Avem nevoie de idei noi şi de o altă educație. Poate că nu este cea mai rea idee să le spunem copiilor noştri să se străduiască să fie nişte buni angajați, dar şi să se străduiască să aibă propria lor companie de investiții.

Ca mamă, sper ca această carte să ajute şi alți părinți. Robert speră să-i facă pe oameni să afle că oricine poate deveni prosper dacă asta vrea. Chiar dacă în prezent eşti grădinar sau îngrijitor sau chiar şomer, ai posibilitatea să te formezi şi să-i înveți şi pe cei dragi să se descurce din punct de vedere financiar. Nu uitați că înțelegerea lumii finanțelor este acel proces mental prin care ne rezolvăm problemele financiare.

În prezent, ne confruntăm cu schimbări majore, inclusiv de ordin tehnologic, care sunt mult mai mari decât cele cu care s-au confruntat toți cei de până acum. Nimeni nu are un glob de cristal pentru a prevedea cu adevărat viitorul, dar un lucru este sigur: ne aşteaptă schimbări mai presus de orice imaginație. Cine ştie ce ne rezervă viitorul? Dar indiferent ce s-ar întâmpla, avem două posibilități fundamentale: să jucăm fără risc sau să jucăm inteligent, pregătindu-ne, învățând, trezindu-ne şi trezindu-le şi copiilor noştri geniul financiar.

Sharon Lechter

CAPITOLUL 1

Tată Bogat, Tată Sărac

Aşa cum povesteşte Robert Kiyosaki

Am avut doi tați, unul bogat şi unul sărac. Unul avea multă şcoală şi era foarte inteligent; avea doctoratul şi făcuse patru ani de studiu în mai puțin de doi ani. După care mersese la Universitatea Stanford, la Universitatea din Chicago şi la Universitatea Northwestern pentru masterat, peste tot beneficiind de burse integrale. Celălalt tată n-a terminat nici opt clase.

Amândoi reuşiseră în carieră muncind din greu toată viața. Amândoi aveau venituri substanțiale. Şi totuşi, unul s-a luptat cu probleme financiare toată viața. Celălalt a devenit unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii. Unul a murit lăsând zeci de milioane de dolari pentru familie, societăți de binefacere şi biserică, celălalt a lăsat datorii.

Amândoi erau puternici, carismatici şi aveau un cuvânt greu de spus. Amândoi ne-au dat sfaturi, dar nu aceleaşi sfaturi. Ambii credeau cu tărie în educație, dar nu recomandau acelaşi traseu al studiilor.

Dacă aş fi avut un singur tată, ar fi trebuit să accept sau să-i resping sfatul. Faptul că aveam doi tați care să mă sfătuiască mi-a oferit ocazia să aleg între puncte de vedere diferite; ale unui om bogat şi ale unui om sărac.

În loc să-1 accept sau să-1 resping pur şi simplu pe unul sau pe celălalt, mi-am dat seama că de fapt pot reflecta mai mult, comparând posibilitățile şi alegând de unul singur.

Problema era că la vremea aceea cel bogat nu era încă bogat iar cel sărac nu era încă sărac. Amândoi erau la început de drum şi se zbăteau între problemele financiare şi cele de familie. Aveau însă puncte de vedere foarte diferite în privința banilor.

De exemplu, unul dintre ei spunea: „Banul este ochiul dracului." Celălalt zicea: „Lipsa banului este ochiul dracului."

Ca puşti, având doi tați cu caracter puternic, era greu să mă las influențat de amândoi la fel. Vroiam să fiu un fiu bun şi să-i ascult, doar că tații mei nu spuneau acelaşi lucru. Diferența între punctele lor de vedere mai ales în privința banilor era atât de mare, încât acest lucru m-a făcut curios şi m-a intrigat. Am început să mă gândesc tot mai mult la ce vroia de fapt să spună fiecare.

Când eram singur reflectam mai tot timpul, întrebându-mă, de exemplu: „De ce a spus asta?" Apoi îmi puneam întrebări în privința afirmației celuilalt tată. Ar fi fost mult mai simplu să spun doar aşa: „Mda, are dreptate. Sunt de acord." Sau să resping pur şi simplu un punct de vedere, zicând: „Bătrânul nu ştie ce vorbeşte." În schimb, faptul că aveam doi tați pe care îi iubeam m-a obligat să reflectez şi în final să aleg o modalitate de a gândi eu însumi. Procesul alegerii s-a dovedit a fi mult mai valoros pe termen lung decât o simplă acceptare sau respingere a unui singur punct de vedere.

Unul dintre motivele pentru care cei bogați se îmbogățesc tot mai mult, cei săraci sărăcesc tot mai mult, iar clasa de mijloc se zbate în datorii este faptul că despre bani se învață acasă, şi nu la şcoală. Cei mai mulți dintre noi află despre bani de la părinți. Deci, ce poate un părinte sărac să-i spună copilului său despre bani? Doar: „Vezi-ți de şcoală şi învață serios." Copilul poate termina cu note excelente, dar având o slabă pregătire financiară. Lucrurile acestea i-au fost inoculate pe când era mic.

Despre bani nu se învață la şcoală. Şcolile se concentrează asupra obiectelor de studiu şi a formării profesionale, dar nu şi asupra capacității de rezolvare a problemelor financiare. Acest lucru explică de ce bancheri, doctori şi contabili foarte deştepți, care au avut note excelente la şcoală, se zbat toată viața pentru a-şi rezolva problemele financiare. Veşnica noastră datorie națională este produsă în mare parte de politicieni cu multă şcoală şi reprezentanți guvernamentali care iau hotărâri financiare fără să aibă o pregătire în privința banilor.

Adesea mă gândesc la noul mileniu şi mă întreb ce se va întâmpla când vom avea milioane de oameni care vor avea nevoie de sprijin financiar şi medical. Ei vor depinde de familiile lor sau de stat pentru a beneficia de asistență financiară. Ce se va întâmpla când Asigurările Medicale şi Sociale vor rămâne fără bani? În ce fel poate o națiune să supraviețuiască, atâta vreme cât abordarea

problemei banilor continuă să fie lăsată în grija părinților - care în majoritate vor fi sau sunt deja săraci?

Cum aveam doi tați cu un cuvânt greu de spus, am învățat de la amândoi. A trebuit să reflectez la sfatul fiecăruia şi făcând asta am reuşit să descopăr un punct de vedere asupra puterii şi efectului gândirii fiecăruia asupra propriei lui vieți. De exemplu, unul dintre tați avea obiceiul să spună: „Nu-mi pot permite." Celălalt interzicea folosirea acestei exprimări. El insista să spun: „Cum aş putea face să-mi permit asta?" Una este o afirmație, iar cealaltă este o întrebare. Una te lasă de izbelişte, iar cealaltă te obligă să gândeşti. Tatăl meu care în-curând-va-fi-bogat ar explica faptul că dacă spui automat: „Nu-mi pot permite" creierul încetează să mai funcționeze. Punând întrebarea „Cum aş putea face să-mi permit asta?" creierul e pus la muncă. Asta nu însemna că dorea să spună că poți să-ți cumperi tot ce vrei. Dar avea un adevărat fanatism în privința exersării minții, acest cel mai puternic calculator din lume. „Creierul meu este zilnic tot mai puternic pentru că îl exersez. Cu cât este mai puternic, cu atât câştig mai mulți bani." El era convins că dacă spunem automat „Nu-mi pot permite", acesta este un semn al unei leneviri intelectuale.

Deşi ambii tați munceau din greu, am observat că unul dintre ei avea obiceiul să nu-şi pună mintea la contribuție atunci când era vorba de bani, în vreme ce celălalt şi-o exersa din plin. Rezultatul pe termen lung a fost că unul dintre ei a avut o creştere financiară puternică, în vreme ce celălalt una slabă. E asemeni diferenței dintre o persoană care merge să facă sport în mod regulat şi una care stă pe canapea şi se uită la televizor. Exercițiul fizic bine făcut sporeşte şansa de a fi sănătos, iar exercițiul mental bine făcut sporeşte şansa de a fi bogat. Lenea aduce prejudicii atât sănătății, cât şi averii.

Cei doi tați ai mei aveau sisteme de gândire opuse. Unul dintre ei credea că oamenii bogați trebuie să plătească mai multe impozite ca să aibă grijă de cei mai puțin norocoşi. Celălalt spunea: „Impozitele îi pedepsesc pe cei care produc şi îi răsplătesc pe cei care nu produc." Unul dintre tați mi-a recomandat: „învață serios ca să găseşti o companie bună la care să lucrezi." Celălalt mi-a sugerat: „învață serios ca să găseşti o companie bună pe care s-o cumperi."

Unul mi-a zis: „Motivul pentru care nu sunt bogat este că vă am pe voi, copiii." Celălalt a spus: „Motivul pentru care trebuie să fiu bogat este că vă am pe voi, copiii." Unul încuraja conversațiile despre bani şi afaceri în timpul mesei, celălalt interzicea acest subiect la masă.

Unul spunea: „Când e vorba de bani, nu îți asuma riscuri." Celălalt zicea: „învață să stăpâneşti riscurile."

Unul credea: „Căminul nostru este cea mai mare investiție şi cel mai mare activ al nostru." Celălalt credea: „Casa mea este un pasiv şi când propria-ți casă devine cea mai importantă investiție înseamnă că ai încurcat-o."

Ambii tați îşi plăteau facturile la timp, unul însă şi le plătea primele, iar celălalt la urmă.

Unul dintre tați credea într-o companie sau într-un guvern care să se îngrijească de tine şi de nevoile tale, era mereu preocupat de creşterea salariului, de planurile de pensii, de avantajele medicale, de concediul de boală, de zilele de vacanță şi de alte asemenea. Era impresionat de doi dintre unchii săi care intraseră în armată şi se aleseseră cu o pensie şi o grămadă de alte avantaje pe viață după douăzeci de ani de serviciu activ. Agrea ideea de asigurări medicale plătite şi privilegiile pe care le acordă armata pensionarilor săi. De asemenea, iubea sistemul de funcții definitive valabil în universități. Uneori, ideea protejării locului de muncă pe viață şi alte avantaje păreau mai importante decât slujba propriu-zisă. Adesea spunea: „Am muncit din greu pentru stat şi merit toate aceste drepturi."

Celălalt credea într-o independență financiară totală. El era împotriva mentalității „drepturilor", socotind că duce la slăbiciuni şi la existența persoanelor nevoiaşe din punct de vedere financiar. El era foarte categoric în ceea ce priveşte competența financiară pe care trebuia s-o aibă fiecare şi asigurarea prin propriile puteri a acesteia.

Unul dintre tați se zbătea să pună deoparte câțiva dolari. Celălalt pur şi simplu crea investiții.

Unul dintre tați m-a învățat cum să scriu un CV impresionant ca să îmi găsesc o slujbă bună. Celălalt m-a învățat cum să fac planuri de afaceri şi financiare serioase astfel încât să pot crea locuri de muncă.

Fiind produsul a doi tați puternici, mi-am putut permite luxul să observ efectele pe care nişte idei diferite le pot avea asupra vieții cuiva. Am constatat că oamenii într-adevăr îşi modelează viața prin gânduri.

De exemplu, tatăl meu cel sărac spunea mereu: „Nu voi fi niciodată bogat.” Şi această profeție s-a transformat în realitate. Tatăl meu cel bogat, pe de altă parte, când vorbea despre el spunea întotdeauna că este bogat. Zicea cam aşa: „Sunt un om bogat şi oamenii bogați nu fac asta.” Chiar şi când era lefter după un recul financiar major, continua să vorbească despre el ca despre un om bogat. Se descria astfel: „Există o diferență între a fi sărac şi a fi lefter. A fi lefter e o situație temporară, a fi sărac e o situație veşnică.”

Tatăl meu cel sărac mai spunea: „Nu mă interesează banii” sau „Banii nu contează.” Tatăl meu cel bogat spunea întotdeauna: „Banii înseamnă putere.”

Puterea gândurilor noastre nu poate fi măsurată sau apreciată, dar mi-a fost limpede încă din copilărie că trebuie să-ți conştientizezi gândurile şi felul în care te exprimi. Am observat că tatăl meu cel sărac nu era sărac din pricina sumei pe care o câştiga şi care era considerabilă, ci din pricina gândurilor şi faptelor lui. Copil fiind şi având doi tați, mi-am dat seama foarte bine că trebuie să am grijă ce gânduri aleg să fie ale mele. Pe cine să ascult — pe tatăl meu cel bogat sau pe cel sărac?

Deşi amândoi aveau un enorm respect față de învățământ, nu se înțelegeau deloc în privința lucrurilor cu adevărat importante ce trebuie aflate. Unul vroia să studiez serios, să-mi iau o diplomă şi o slujbă şi să muncesc pentru bani. Vroia să învăț ca să ajung un profesionist, să fiu avocat sau contabil sau să urmez şcoala oamenilor de afaceri şi să îmi dau masteratul. Celălalt m-a încurajat să studiez ca să fiu bogat, să înțeleg cum e cu banii şi cum să-i fac să acționeze în favoarea mea. „Eu nu muncesc pentru bani” - erau vorbele pe care le repeta mereu, „banii muncesc pentru mine!”

La 9 ani am hotărât să-1 ascult şi să învăț de la tatăl meu cel bogat cum e cu banii. Procedând astfel, am ales să nu-1 mai ascult pe tatăl meu cel sărac, deşi el avea toate diplomele din lume.

Lecția lui Robert Frost

Robert Frost este poetul meu preferat. Îmi plac multe dintre poeziile sale, dar o prefer pe aceasta: „Drumul nebătut”. Folosesc învățămintele sale aproape zilnic.

DRUMUL NEBĂTUT
Două drumuri mi se arătară în pădurea aurie
Şi tare regretam că-mi fusese dat tocmai mie
Să aleg. Călător fiind, am stat acolo îndelung
Şi am privit departe pe cel ce dădea într-un crâng
Iar copacii îmi părură dintr-odată întinşi la pământ.

După ce am apucat-o pe celălalt drum
Crezând că poate am ales mai bine acum
Căci parcă avea mai multă iarbă
Mi-am spus repede, în barbă,
Că sunt cam la fel.

În acea dimineață semănau atât de mult
Frunzele nu fuseseră călcate de demult
Oh, am pornit-o pe cel dintâi şi a doua zi
Deşi ştiam exact unde mă voi opri.
Şi atunci m-am îndoit de el.

Vă spun toate acestea cu un oftat,
S-a întâmplat cândva, pe înnoptat,
În pădure două drumuri am văzut -
L-am apucat pe cel mai puțin bătut
Şi asta a contat.

Robert Frost [1916]

Şi într-adevăr a contat enorm.

De-a lungul anilor, m-am gândit adesea la poezia lui Robert Frost. Faptul că am ales să nu ascult sfatul învăţatului meu tată şi să nu preiau atitudinea sa faţă de bani a fost o hotărâre dureroasă, dar ea mi-a modelat întreaga existenţă.

De îndată ce m-am hotărât pe cine să ascult, a început şi educarea mea în spiritul banilor. Tatăl meu cel bogat m-a învăţat vreme de 30 de ani, până am împlinit 39. S-a oprit atunci când şi-a dat seama că deja învăţasem şi înţelesesem perfect ceea ce încercase să bage în capul meu sec.

Banii sunt o formă de putere. Dar şi mai puternică este educaţia financiară. Banii vin şi se duc, dar dacă ai o anumită educaţie în privinţa felului în care acţionează banii, poţi câştiga de pe urma acestei învăţături şi poţi să începi să-ţi construieşti averea. Motivul pentru care simpla gândire pozitivă nu funcţionează este acela că majoritatea oamenilor au făcut şcoală, dar n-au învăţat niciodată despre felul în care funcţionează banii, aşa încât îşi petrec viaţa muncind pentru bani.

Pentru că aveam doar 9 ani când am început, lecţiile pe care mi le-a dat tatăl cel bogat au fost foarte simple. După ce mi-a spus totul, n-au mai rămas decât şase lecţii principale, pe care mi le-a repetat 30 de ani. Această carte se referă la aceste şase lecţii, explicate cât se poate de simplu de către tatăl meu cel bogat pentru a fi pe înţelesul meu. Aceste lecţii nu intenţionează să fie nişte răspunsuri, ci nişte puncte de reper. Puncte de reper care vă vor ajuta pe voi toţi şi pe copiii voştri să vă îmbogăţiţi, indiferent ce s-ar întâmpla pe lumea asta întotdeauna plină de schimbări şi nesiguranţă.

Lecţia întâi - Cei bogaţi nu muncesc pentru bani
Lecţia a doua - De ce trebuie predat alfabetul financiar
Lecţia a treia - Vezi-ţi singur de afacerea ta
Lecţia a patra - Istoria impozitelor şi a puterii companiilor
Lecţia a cincea - Cei bogaţi inventează banii
Lecţia a şasea - Munciţi ca să învăţaţi - nu munciţi pentru bani

CAPITOLUL 2
LECȚIA 1

Cei bogați nu muncesc pentru bani

„Tăticule, Poți Să-mi Spui Cum Să Mă Îmbogățesc?”

Tatăl meu a lăsat ziarul de seară şi mi-a zis: „De ce vrei să te îmbogăţeşti, fiule?”

„Pentru că azi m-a dus cu maşina mama lui Jimmy, care are un Cadillac nou, şi ei toţi urmau să meargă în week-end la casa lor de pe malul mării. Jimmy i-a invitat pe trei dintre prietenii lui, dar Mike şi cu mine nu ne-am numărat printre ei. Ni s-a spus că nu suntem invitați pentru că suntem «copii săraci»”.

„Aşa au zis?” m-a întrebat tatăl meu neîncrezător.

„Da, chiar aşa”, i-am replicat eu pe un ton jignit.

Tatăl meu a dat tăcut din cap, şi-a împins ochelarii pe nas şi s-a apucat iar să citească. Eu am rămas să aştept un răspuns.

Era în anul 1956. Aveam 9 ani. Cu totul întâmplător, mergeam la aceeaşi şcoală publică la care oamenii bogați îşi trimiteau copiii. Inițial, aici a fost un oraş cu o mare plantație de zahăr. Proprietarii plantației, precum şi alte persoane importante din oraş, cum ar fi doctori, oameni de afaceri, bancheri, îşi trimiteau copiii în clasele I-VI la această şcoală. După clasa a VI-a, copiii lor erau trimişi de obicei la şcoli particulare. Cum familia mea locuia chiar pe această stradă, am mers la şcoala respectivă. Dacă aş fi locuit peste drum, aş fi mers la altă şcoală, la una cu copii din familii cam ca a mea. După clasa a VI-a, împreună cu aceşti copii, am fi continuat studiile tot la o şcoală publică şi apoi la un liceu de acelaşi fel. Nu existau şcoli particulare pentru cei ca noi.

În sfârşit, tata a lăsat ziarul. Era clar că se gândise profund.

„Ei bine, fiule”, a început el lent, „dacă vrei să fii bogat, trebuie să înveți să faci bani.”

„Şi cum se fac banii?” am întrebat.

„Ei, pune-ți capul la contribuție, fiule”, mi-a spus el zâmbind. De fapt, asta însemna: „Asta e tot ce am să-ți spun” sau „Nu ştiu răspunsul, aşa încât nu mă mai deranja.”

Se formează un parteneriat

A doua zi dimineața i-am spus celui mai bun prieten al meu, Mike, ce mi-a zis tata. Din câte îmi dădeam eu seama, Mike şi cu mine eram singurii copii săraci din această şcoală. Şi Mike era aici tot din pură întâmplare. Cineva stabilise în funcție de zonă cine merge la această şcoală, şi aşa ne-am trezit noi cu copiii bogați. Nu eram chiar săraci, dar ne simțeam astfel pentru că toți ceilalți băieți aveau mănuşi noi de baseball, biciclete noi şi totul nou.

Mama şi cu tata ne asiguraseră un minim necesar, cum ar fi mâncarea, un acoperiş deasupra capului, hainele. Dar cam asta era tot. Tatăl meu obişnuia să spună: „Dacă vrei ceva, munceşte pentru asta.” Noi vroiam tot felul de lucruri, dar nu erau suficiente locuri de muncă, mai ales pentru băieții de 9 ani.

„Şi atunci ce putem face ca să producem bani?” m-a întrebat Mike.

„Nu ştiu”, am spus. „Dar nu vrei să fii partenerul meu?”

A fost de acord şi astfel, în acea sâmbătă dimineață, Mike a devenit primul meu partener de afaceri. Ne-am petrecut toată dimineața încercând să găsim idei despre cum să facem bani. Din când în când, vorbeam şi despre „băieții mişto” care erau în casa lui Jimmy de pe malul mării şi se distrau grozav. Ne cam durea gândul ăsta, dar ne făcea şi bine, pentru că ne-a determinat să continuăm să ne gândim cum am putea să facem bani. În cele din urmă, în acea după-amiază ne-a străfulgerat o idee luminoasă. Era o idee pe care Mike o luase dintr-o carte ştiințifică pe care o citise. Plini de entuziasm, ne-am strâns mâna şi acum parteneriatul nostru avea şi o afacere.

În următoarele săptămâni, eu şi cu Mike am bătut tot cartierul rugându-i pe vecini să ne păstreze tuburile de la pasta de dinți. Aceştia s-au arătat foarte mirați, însă, ce-i drept, majoritatea adulților au fost de acord. Unii ne-au întrebat ce vrem să facem cu ele şi le-am răspuns: „Nu vă putem spune. E un secret de afaceri.”

Mama era tot mai îngrijorată pe măsură ce săptămânile treceau. Alesesem un loc lângă maşina ei de spălat unde să ne adunăm materia primă. Într-o cutie maronie de carton, în care fuseseră cândva sticle de sos picant, începuse să crească grămada noastră de tuburi goale de pastă de dinți.

În final, mama a pus piciorul în prag. O exasperase imaginea mizeriei tuburilor de pastă de dinți consumate ale vecinilor. „Ce faceți de fapt, băieți?" ne-a întrebat. „Şi să nu mai îmi spuneți că e un secret de afaceri. Rezolvați cu mizeria asta, pentru că altfel o să vă arunc totul la gunoi." Eu şi cu Mike am rugat-o, am implorat-o, i-am explicat că în curând o să avem destule tuburi cât să începem producția. I-am mai spus că încă mai aşteptăm câțiva vecini să îşi termine pasta de dinți ca să luăm şi acele tuburi. Mama ne-a mai acordat doar o săptămână de amânare.

Data începerii producției fusese devansată. Situația era prea tensionată. Deja primul meu parteneriat era amenințat cu evacuarea din magazie de chiar mama mea. Slujba lui Mike a fost să le spună vecinilor să îşi termine mai repede pasta, pentru că dentistul i-a sfătuit să se spele mai des pe dinți. Am început să asamblez linia de producție.

Într-o zi, tata a venit cu un prieten ca să vadă ce fac cei doi băieței de 9 ani acolo, în curte, cu acea linie de producție care funcționa la viteză maximă. Peste tot era o pudră albă. Pe o masă lungă erau cutioare mici din carton în care de obicei se ține laptele de la şcoală, şi grătarul familiei era încălzit la maximum cu cărbuni încinşi.

Tata s-a apropiat prudent; fusese nevoit să-şi parcheze maşina ceva mai încolo, având în vedere că producția noastră bloca intrarea în garaj. În vreme ce se apropia împreună cu prietenul său, au constatat că pe cărbuni se afla un vas de oțel în care erau topite tuburile de pastă de dinți. Pe vremea aceea, pasta de dinți nu era în tuburi de plastic, ci de plumb. Aşadar, de îndată ce era arsă vopseaua, tuburile erau aruncate în acest ibric de oțel, topite până deveneau lichide, după care, cu ajutorul mănuşilor de apucat ale mamei, turnam uşor plumbul printr-un orificiu în cutiile de lapte.

Cutiile de carton erau pline cu ipsos. Pudra aceea albă care plutea în aer era de fapt ipsos, care urma să fie amestecat cu apă. În graba mea, răsturnasem un sac şi întreaga zonă arăta ca şi cum ar fi trecut un viscol pe acolo. Cutiile de lapte erau containerele care înveleau formele de ipsos.

Tatăl meu şi cu prietenul său ne-au privit atent în vreme ce turnam cu grijă plumbul prin orificiu peste cubul acela de ipsos.

„Atenție!", a spus tata.

Am dat din cap fără să mă uit la el.

În cele din urmă, după ce am terminat de turnat, am lăsat ibricul şi i-am zâmbit tatei.

„Ce faceți aici, băieți?", mi-a zâmbit el prudent.

„Facem ceea ce mi-ai spus. Vom fi bogați", i-am zis.

„Îhî", a spus Mike rânjind şi dând din cap. „Suntem parteneri de afaceri."

„Şi ce e cu mulajele astea de ipsos?", a întrebat tata.

„Fii atent", i-am spus. „Ar trebui să fie o şarjă excelentă."

Am lovit cu un ciocănel peste legătura care împărțea cubul în două. Am ridicat cu grijă partea de deasupra a acestui mulaj şi de acolo a apărut o monedă.

„Dumnezeule", a spus tata. „Voi faceți monede din plumb!"

„Exact", a spus Mike. „Facem aşa cum ne-ați zis. Facem bani."

Prietenul tatei s-a întors şi a izbucnit în râs. Tata a zâmbit şi a dat din cap. Pe lângă un foc şi o cutie cu tuburi de pastă de dinți, în fața lui se mai aflau doi băieței plini de praf alb, care zâmbeau cu gura până la urechi.

Ne-a spus să lăsăm totul şi să stăm puțin cu el pe treptele din fața casei. Zâmbindu-ne, ne-a explicat cu blândețe ce înseamnă să „falsifici" bani.

Visul nostru fusese distrus. „Vreți să spuneți că este ilegal?", a întrebat Mike cu o voce tremurândă.

„Lasă-i în pace", a spus prietenul tatei. „Poate că de fapt îşi dezvoltă un adevărat talent înnăscut."

Tata l-a străfulgerat cu privirea.

„Da, este ilegal", a spus tata blând. „Dar voi, băieți, ați dat dovadă de creativitate şi de originalitate. Țineți-o tot aşa. Sunt mândru de voi!"

Dezamăgiți, Mike şi cu mine am rămas fără glas vreo douăzeci de minute, după care ne-am apucat să strângem mizeria. Afacerea noastră se încheiase din prima zi. Cum adunam eu praful

acela de acolo, m-am uitat la Mike şi i-am spus: „Probabil că Jimmy şi prietenii lui au dreptate. Suntem săraci.”

Când spuneam asta, tata tocmai pleca. „Băieți”, a zis el, „sunteți săraci doar dacă renunțați. Important este că ați încercat ceva. Majoritatea doar vorbesc sau visează cum se îmbogățesc. Voi ați făcut ceva. Sunt mândru de voi doi. Şi repet: continuați. Dar altfel. Nu vă lăsați.”

Eu şi Mike am rămas fără grai. Frumoase vorbe, dar tot nu ştiam ce să facem.

„Şi cum se face, tată, că nu eşti bogat?”, l-am întrebat.

„Am ales să fiu profesor. Profesorii nu gândesc să se îmbogățească. Nouă doar ne place să predăm. Aş vrea să te pot ajuta, dar pur şi simplu nu ştiu cum se fac banii.”

M-am întors cu Mike şi am continuat să facem ordine.

„Ştiu”, a spus tata. „Dacă vreți, băieți, să aflați cum vă puteți îmbogăți, nu mă întrebați pe mine. Vorbeşte cu tatăl tău, Mike.”

„Cu tata?”, a întrebat Mike un pic uluit.

„Da, cu tatăl tău”, mi-a repetat tata zâmbind. „Tatăl tău şi cu mine avem acelaşi bancher, care este înnebunit după tatăl tău. Mi-a spus de mai multe ori că tatăl tău este genial atunci când se pune problema să facă bani.”

„Tatăl meu?”, a întrebat din nou Mike neîncrezător. „Şi atunci, cum se face că nu avem o maşină arătoasă şi o casă frumoasă, precum copiii bogați de la şcoală?”

„O maşină arătoasă şi o casă frumoasă nu înseamnă neapărat că eşti bogat sau că ştii cum să faci bani”, ne-a răspuns tata. „Tatăl lui Jimmy lucrează la plantația de zahăr. Nu e cu mult diferit de mine. Lucrează pentru o companie, iar eu lucrez pentru stat. Compania i-a cumpărat o maşină. Însă compania de zahăr are probleme financiare şi s-ar putea ca în curând tatăl lui Jimmy să nu mai aibă nimic. Tatăl tău este altfel, Mike. El pare că pune bazele unui imperiu. Şi bănuiesc că peste câțiva ani va fi un om foarte bogat.”

Acestea fiind spuse, Mike şi cu mine ne-am entuziasmat din nou. Cu altă inimă ne-am apucat să facem curat pentru a strânge mizeria pe care o lăsase în urmă defuncta noastră primă afacere. Cum strângeam noi pe acolo, ne-am gândit cum să discutăm cu tatăl lui Mike. Problema era că tatăl lui Mike muncea multe ore şi adesea se întorcea acasă seara târziu. Tatăl lui avea mai multe depozite, o companie de construcții, un lanț de magazine şi trei restaurante. Din pricina restaurantelor, stătea până seara târziu.

Mike a luat autobuzul şi s-a dus acasă după ce am terminat de strâns. Urma să discute cu tatăl lui, când acesta avea să se întoarcă acasă, şi să-1 întrebe dacă nu vrea să ne învețe şi pe noi cum să ne îmbogățim. Mike mi-a promis să mă sune oricât de târziu şi să-mi spună ce-a vorbit cu tatăl lui.

Telefonul a sunat la 8:30 seara.

„OK”, am spus, „sâmbăta viitoare.” Şi am închis. Tatăl lui Mike se învoise să ne acorde o întrevedere.

Sâmbătă, la 7:30 dimineața, am luat autobuzul spre cartierul sărac al oraşului.

Încep lecțiile:

„Vă dau 10 cenți pe oră.” Chiar şi în 1956, 10 cenți pe oră însemna foarte puțin față de plata standard.

Michael şi cu mine ne-am întâlnit cu tatăl lui în acea dimineață la ora 8. Era deja ocupat. Se apucase de treabă de vreo oră. Supraveghetorul de la compania de construcții tocmai pleca cu camioneta când mă îndreptam spre casa lor simplă şi mică, dar foarte ordonată. Mike m-a întâmpinat în uşă.

„Tata vorbeşte la telefon şi a zis să-1 aşteptăm pe veranda din spate”, mi-a zis Mike, în timp ce-mi deschidea uşa.

Podeaua de lemn a început să scârțâie de îndată ce am trecut pragul casei străvechi. Era un preş ieftin chiar cum intrai. Preşul ascundea nenumăratele urme lăsate de paşii pe care îi suportase duşumeaua. Deşi foarte curat, ar fi trebuit înlocuit.

M-am simțit claustrat în momentul în care am intrat în living-ul îngust plin cu mobilă veche şi greoaie, care azi ar fi doar obiecte pentru colecționari. Pe canapea stăteau două femei puțin mai în vârstă decât mama. În fața lor se afla un bărbat îmbrăcat în haine de lucru. Purta nişte pantaloni şi o cămaşă kaki frumos călcate, dar neapretate şi avea nişte dosare prăfuite în mână. Să fi avut cam cu

10 ani mai mult decât tata; aş zice că avea vreo 45 de ani. Toți ne-au zâmbit atunci când am intrat şi am trecut pe lângă ei îndreptându-ne spre bucătărie, de acolo ieşind pe veranda care dădea spre curtea din spate. Am zâmbit la rândul meu timid.

„Cine sunt oamenii ăştia?”, am întrebat.

„A, lucrează pentru tata. Bărbatul acela mai în vârstă se ocupă de depozitele lui, iar femeile de restaurante. L-ai văzut şi pe supraveghetorul de la construcții care lucrează la un proiect de drumuri, la vreo cincizeci de mile de aici. Mai are un supraveghetor care construieşte nişte case, dar a plecat înainte să ajungi tu.”

„Şi aşa e tot timpul?”, am întrebat.

„Nu chiar, dar aproape”, a spus Michael zâmbind şi trăgându-şi un scaun ca să se aşeze alături de mine.

„L-am rugat să ne învețe cum să facem bani”, mi-a spus Mike.

„Şi ce a zis?”, am întrebat eu cu o curiozitate prudentă.

„Ei bine, s-a uitat ciudat mai întâi, după care a zis că ne va face o ofertă.”

„Aha”, am zis eu, balansându-mi scaunul spre perete şi sprijinindu-mă apoi doar pe două dintre picioarele lui.

Mike s-a aşezat şi el la fel.

„Şi ştii în ce constă oferta?”, am întrebat.

„Nu, dar vom afla curând.”

Dintr-odată, tatăl lui Mike a dat buzna, trântind uşa transparentă care dădea spre verandă. Mike şi cu mine am sărit în picioare nu atât din respect, cât pentru că ne speriasem.

„Sunteți gata, băieți?”, ne-a întrebat tatăl lui Mike şi şi-a tras un scaun ca să se aşeze alături de noi.

Am dat din cap în vreme ce ne trăgeam scaunele de lângă perete şi ne-am aşezat în fața lui.

Era un bărbat zdravăn, cam la 1,80 m şi 100 kg. Tata era mai înalt, dar avea cam aceeaşi greutate şi era cam cu 5 ani mai mare decât tatăl lui Mike. Semănau oarecum, deşi nu făceau parte din acelaşi grup etnic. Poate că şi energia lor era similară.

„Mi-a spus Mike ca vrei să înveți să faci bani. Aşa e, Robert?”

Am dat repede din cap, uşor intimidat. Se ghicea multă forță în cuvintele şi zâmbetul său.

„Bine. Iată care este oferta mea. Am să vă învăț, dar nu ca la şcoală. Munciți pentru mine şi eu vă învăț. Dacă nu munciți, nu vă învăț. Vă pot învăța mai repede dacă munciți. De altfel, dacă am proceda ca la şcoală, ar însemna că mi-aş pierde vremea doar punându-vă să mă ascultați. Aceasta este oferta mea. Dacă vreți, bine, dacă nu, nu.”

„Ăăă... aş putea să pun o întrebare mai întâi?”, am zis eu.

„Nu. Dacă vreți, bine. Dacă nu, nu. Am prea multă treabă şi nu vreau să îmi pierd vremea. Dacă nu învățați să vă hotărâți rapid, n-o să învățați să câştigați bani niciodată. Ocaziile sunt trecătoare. Este extrem de important să ştiți să luați hotărâri rapide. Aceasta este o ocazie pe care voi ați vrut-o, începem pregătirea sau o terminăm în următoarele zece secunde”, a spus tatăl lui Mike cu un zâmbet ironic.

„Accept”, am spus.

„Accept”, a spus Mike.

„Bine”, a spus tatăl lui Mike. „D-na Martin va veni în zece minute şi, după ce termin de vorbit, veți pleca cu ea la magazinul meu şi vă veți apuca de treabă. Vă dau 10 cenți pe oră şi veți avea de lucru trei ore în fiecare sâmbătă.”

„Dar eu am meci de fotbal azi”, am spus.

Tatăl lui Mike mi-a răspuns cu un ton ferm: „Dacă vrei, bine, dacă nu, nu”, a zis el.

„Vreau”, i-am răspuns, alegând să muncesc şi să învăț în loc să joc fotbal.

30 de cenți mai târziu

Pe la ora 9:00 în acea frumoasă dimineață de sâmbătă lucram deja împreună cu Mike pentru d-na Martin. Era o femeie tare bună şi răbdătoare. Spunea mereu că Mike şi cu mine îi aminteam de fiii ei, care se făcuseră mari şi plecaseră la casele lor. Deşi era blândă, credea în munca serioasă şi ne-a pus la treabă. Ştia întotdeauna să dea ordine. Ne-am petrecut cele trei ore luând cutiile de pe rafturi, ştergându-le de praf şi rearanjându-le apoi cu grijă. Era o muncă îngrozitor de plictisitoare.

Tatăl lui Mike, căruia eu îi spun tatăl meu cel bogat, avea nouă asemenea mici magazine cu mari spații de parcare. Era o versiune timpurie a supermagazinelor de mai târziu. Un fel de băcănii de cartier, de unde lumea cumpăra lapte, pâine, unt şi țigări. Problema era că ne aflam în Hawaii înainte de apariția aerului condiționat şi magazinele nu-şi puteau închide uşile din pricina căldurii. La cele două capete ale magazinului, uşile trebuiau să fie larg deschise spre şosea şi spre parcare. De fiecare dată când o maşină intra în parcare, se stârnea un nor de praf care se aşeza în prăvălie. Aşadar, aveam de lucru, de vreme ce nu exista aer condiționat.

Timp de trei săptămâni, Mike şi cu mine ne-am prezentat la d-na Martin şi am muncit cele trei ore. Până la prânz, terminam treaba şi ea ne strecura în palmă câte trei monede. Chiar şi la 9 ani, la jumătatea anilor '50, 30 de cenți nu erau mare lucru. Albumele cu benzi desenate costau 10 cenți pe atunci, aşa încât îmi cheltuiam banii pe ele şi mă întorceam acasă.

În miercurea celei de-a patra săptămâni mă hotărâsem să renunț. Acceptasem să muncesc doar pentru că doream să învăț de la tatăl lui Mike să fac bani, dar între timp devenisem sclav cu 10 cenți pe oră. Mai mult, nu-l mai văzusem pe tatăl lui Mike din prima sâmbătă.

„Eu renunț", i-am spus lui Mike la ora prânzului. Prânzul la şcoală era oribil. Şcoala era plicticoasă şi nu îmi mai rămâneau nici măcar sâmbetele libere. Singurul lucru care îmi rămăsese erau cei 30 de cenți.

De data asta, Mike mi-a zâmbit. „De ce râzi?", l-am întrebat enervat şi frustrat. „Mi-a spus tata că aşa o să se întâmple. Mi-a zis să ne vedem cu el când vei fi gata să renunți."

„Ce?", am zis eu indignat. „A aşteptat să ajung la exasperare?"

„Cam aşa ceva", mi-a spus Mike. „Tata e mai altfel. El predă altfel decât tatăl tău. Mama şi tatăl tău țin multe predici. Tata e mai scump la vorbă, glăsuieşte puțin. Aşteaptă până sâmbătă. Am să-i spun că eşti pregătit."

„Vrei să spui că mi s-a întins o cursă?"

„Nu, nu chiar, dar s-ar putea. O să-ți explice tata sâmbătă."

Aşteptând sâmbătă la coadă

Eram pregătit să îl înfrunt. Până şi tatăl meu bun era supărat pe el. Tatăl meu adevărat, cel căruia îi spun cel sărac, credea că tatăl meu bogat încălca legea privind angajarea minorilor şi că ar trebui chiar dat pe mâna justiției.

Tatăl meu cu şcoală mi-a spus să cer cât merit. Cel puțin 25 de cenți pe oră. Tatăl meu cel sărac mi-a zis că dacă nu mi se măreşte leafa, ar fi bine să renunț imediat.

„De fapt, nici nu-ți trebuie slujba asta nenorocită", mi-a spus indignat tatăl meu cel sărac.

Sâmbătă dimineață la ora 8:00 am intrat pe aceeaşi uşă şubredă a casei lui Mike.

„Ia un scaun şi stai la coadă", mi-a spus tatăl lui Mike de îndată ce am intrat. S-a întors pe călcâie şi a dispărut în biroul lui de lângă dormitor.

M-am uitat prin încăpere şi nu l-am zărit pe Mike nicăieri. Mă simțeam stânjenit, aşa că m-am aşezat timid lângă aceleaşi două femei care erau acolo şi cu patru săptămâni înainte. Mi-au zâmbit şi s-au tras mai într-o parte pe canapea, ca să-mi facă şi mie loc.

Trecuseră patruzeci şi cinci de minute şi eu fierbeam. Cele două femei se întâlniseră cu el şi plecaseră de treizeci de minute. Un domn mai în vârstă stătuse şi el vreo douăzeci de minute şi deja plecase.

Casa era goală şi eu stăteam acolo, în living-ul acela întunecos şi prăfuit, într-o frumoasă şi însorită zi hawaiiană, aşteptând să vorbesc cu un zgârcit care exploata copiii. Îl auzeam cum se învârtea prin birou, vorbea la telefon şi mă ignora. Eram gata-gata să plec, totuşi nu ştiu de ce am rămas.

În sfârşit, după încă cincisprezece minute, fix la 9:00, tatăl cel bogat a ieşit din birou fără să spună nimic şi mi-a făcut semn cu mâna să intru în încăperea aceea jegoasă.

„Am înțeles că vrei să îți măresc leafa, în caz contrar tu fiind hotărât să pleci", mi-a spus tatăl cel bogat în vreme ce se bâțâia cu balansoarul.

„Păi, nu v-ați ținut de cuvânt", am izbucnit eu aproape în lacrimi. Era înspăimântător pentru un băiețel de 9 ani să se confrunte cu un adult.

„Mi-ați promis că o să mă învățați, dacă muncesc pentru dv. Am lucrat pentru dv. Am lucrat din greu. Am renunțat la meciurile de baseball ca să muncesc pentru dv. Şi nu v-ați ținut de cuvânt. Nu m-ați învățat nimic. Sunteți un escroc, aşa cum vă crede toată lumea din oraş. Sunteți rapace.

Vreți toți banii pentru dv. şi n-aveți grijă de angajați. M-ați pus să aştept, dovedind lipsă de respect față de mine. Oi fi eu un băiețel, dar merit să fiu tratat mai bine.”

Tatăl cel bogat s-a aplecat în față în scaunul pivotant, sprijinindu-şi bărbia în mâini şi uitându-se fix la mine, de parcă m-ar fi studiat. „Nu-i rău deloc”, mi-a zis el. „În mai puțin de o lună vei vorbi ca majoritatea angajaților mei.”

„Ce?” am întrebat. Neînțelegând prea bine ce spune, am continuat să-mi spun oful. „Am crezut că o să vă țineți de cuvânt şi o să mă învățați, iar dv. mă chinuiți. Asta e o cruzime. O mare cruzime.”

„Te învăț”, mi-a spus tatăl cel bogat pe un ton blând.

„Ce m-ați învățat? Nimic”, am spus eu furios. „N-ați vorbit nici măcar o dată cu mine de când am acceptat să lucrez pe nimica toată. Zece cenți pe oră. Ha! Ar trebui să vă reclam la guvern. Știți că există legi în privința exploatării copiilor. Tata lucrează pentru guvern, ştiți asta.”

„Mamă!”, zise tatăl cel bogat, „acum chiar că vorbeşti ca majoritatea celor care au lucrat pentru mine, adică asemeni celor pe care i-am concediat sau care au plecat.”

„Ce aveți de spus?”, am întrebat, simțindu-mă destul de curajos pentru un băiețel ca mine. „M-ați mințit. Am muncit pentru dv. şi nu v-ați ținut de cuvânt. Nu m-ați învățat nimic.”

„Cum ştii că nu te-am învățat nimic?”, m-a întrebat calm tatăl cel bogat.

„Păi, n-ați stat de vorbă cu mine. Am muncit trei săptămâni şi nu m-ați învățat nimic”, am spus eu bosumflat.

„Oare învățatul presupune statul de vorbă sau un curs?”, m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Păi, da”, i-am replicat eu.

„Asta vă învață pe voi la şcoală”, mi-a zis el zâmbind. „Dar nu asta vă învață şi viața. Şi, după părerea mea, viața este cel mai bun dascăl. În majoritatea cazurilor, viața nu-ți vorbeşte, ci te împinge de la spate. De fiecare dată e ca şi cum viața ți-ar spune: «Trezeşte-te, vreau să înveți ceva.»”

„Ce tot zice omul ăsta?”, m-am întrebat eu în gând. „Că viața mă împinge de la spate şi îmi vorbeşte? E clar că trebuie să renunț la slujba asta. Stau de vorbă cu un nebun de legat.”

„Dacă vei învăța lecțiile vieții, te vei descurca bine. Dacă nu, viața va continua să te împingă de la spate fără o țintă precisă. Oamenii au două posibilități. Unii lasă viața să-i împingă de la spate fără sens, alții se înfurie şi împing şi ei. Dar împing împotriva şefilor, a slujbei lor sau a soțului ori a soției. Ei nu-şi dau seama că de fapt viața este cea care îi împinge.”

Nu înțelegeam nimic din ce spunea.

„Viața ne împinge pe noi toți. Unii renunță, alții se luptă. Puțini învață şi merg mai departe. Chiar sunt încântați că viața îi împinge încolo şi încoace. Aceşti puțini aleşi dovedesc că au nevoie şi doresc să învețe ceva. Învață şi merg mai departe. Majoritatea abandonează şi câțiva, ca tine, se luptă.”

Tatăl cel bogat se ridică în picioare şi închise străvechea fereastră de lemn care scârțâia îngrozitor şi care tare ar mai fi trebuit reparată. „Dacă vei învăța bine această lecție, vei deveni un tânăr înțelept, bogat şi fericit. Dacă nu, îți vei petrece tot restul zilelor dând vina pe viață pentru slujba pe care o ai, pentru faptul că eşti prost plătit sau pentru problemele pe care le atribui întotdeauna şefului. Îți vei trăi viața sperând că-ți va oferi o mare şansă care să-ți rezolve toate problemele financiare.”

Tatăl cel bogat mă privi ca să vadă dacă încă îl mai ascult. Privirile noastre se întâlniră. Ne holbam unul la celălalt, reuşind să comunicăm din ochi. În cele din urmă, am renunțat de îndată ce i-am înțeles acest ultim mesaj. Mi-am dat seama că are dreptate. Dădeam vina pe el şi vroiam să învăț. Mă luptam.

Tatăl cel bogat a continuat: „Sau dacă eşti genul de om care n-are curaj, renunți de câte ori viața te împinge încolo şi încoace. Dacă eşti aşa, îți vei trăi viața fără riscuri, făcând ceea ce trebuie şi păstrându-te pentru ceva ce nu se va întâmpla niciodată. După care vei muri ca un bătrânel plicticos. Vei avea mulți prieteni, pentru că eşti un tip atât de drăguț şi de muncitor. Îți vei trăi viața fără riscuri şi făcând exact ceea ce trebuie, dar adevărul este că vei lăsa ca viața să te supună. În adâncul sufletului, înseamnă că eşti îngrozit de asumarea riscurilor. Ai vrea să câştigi, dar teama de a pierde este mai mare decât fericirea de a câştiga. În adâncul sufletului, numai tu ştii că de fapt n-ai avut curajul să încerci. Şi totuşi alegi să trăieşti fără riscuri.”

Privirile noastre s-au întâlnit din nou. Vreme de zece secunde ne-am privit unul pe altul, încetând să o mai facem doar după receptarea mesajului.

„V-ați jucat cu mine?”, l-am întrebat.

„Se poate spune şi aşa”, mi-a zâmbit tatăl cel bogat. „Să zicem că doar te-am lăsat să vezi ce gust are viața.”

„Ce gust are viața?”, am întrebat eu încă furios, dar curios acum, încă dispus să învăț.

„Voi, băieți, ați fost primii care m-ați rugat să vă învăț cum să faceți bani. Am peste 150 de angajați şi nici unul nu m-a întrebat ce ştiu despre bani. Mi-au cerut o slujbă şi un salariu, dar niciodată nu m-au rugat să-i învăț cum e cu banii. Astfel încât majoritatea îşi vor petrece cei mai buni ani ai vieții lor muncind pentru bani şi neînțelegând de ce muncesc, de fapt.”

Am rămas acolo ascultîndu-1 foarte atent.

„Deci, atunci când Mike mi-a spus că vrei să te învăț cum se fac banii, am hotărât să trasez un parcurs cât mai apropiat de cel al vieții reale. Aş putea să-ți vorbesc la nesfârşit şi să nu auzi nimic din ceea ce spun. Aşa încât am hotărât să las viața să te împingă de la spate, pentru ca tu să mă auzi mai bine. De aceea ți-am plătit doar 10 cenți.”

„Şi ce am învățat din faptul că am lucrat cu doar 10 cenți pe oră?” am întrebat. „Că sunteți avar şi vă exploatați muncitorii?”

Tatăl cel bogat s-a dat iar cu scaunul pe spate şi a început să râdă din toată inima. În sfârşit, după ce a terminat de râs, mi-a spus: „Ar fi mai bine să-ți schimbi punctul de vedere. Nu mai da vina pe mine, gândindu-te că eu sunt problema. Dacă vei judeca aşa, va trebui să mă schimbi. Când vei înțelege că tu eşti problema, atunci te vei putea schimba, vei învăța ceva şi vei deveni mai înțelept. Cei mai mulți doresc ca toți oamenii de pe lumea asta să schimbe pe oricine altcineva în afară de ei înşişi. Te asigur însă că este mult mai uşor să te schimbi tu însuți decât să schimbi pe altcineva.”

„Nu înțeleg”, am spus eu.

„Nu da vina pe mine pentru problemele tale”, mi-a zis tatăl cel bogat, pierzându-şi răbdarea.

„Dar nu mi-ați plătit decât 10 cenți.”

„Şi ce ai învățat din asta?”, m-a întrebat tatăl cel bogat zâmbind.

„Că sunteți zgârcit”, am spus eu cu un rânjet şiret.

„Vezi? Crezi că eu sunt problema”, a spus tatăl cel bogat.

„Păi chiar sunteți.”

„Dacă vei continua să reacționezi aşa, nu vei învăța niciodată nimic. Dacă vei gândi că eu sunt problema, ce-ți rămâne de făcut?”

„Dacă nu-mi plătiți mai mult sau dacă nu mă tratați cu ceva mai mult respect, învățându-mă, aşa cum v-am rugat, am să renunț.”

„Bine zis”, spuse tatăl cel bogat. „Asta fac cei mai mulți. Renunță, îşi caută o altă slujbă, o ocazie mai bună, o plată mai convenabilă, crezând că noua slujbă sau o plată mai mare vor fi soluția problemei. În majoritatea cazurilor, lucrurile nu stau aşa.”

„Şi atunci care ar fi rezolvarea problemei?”, am întrebat. „Să accept amărâții ăştia de 10 cenți pe oră şi să zâmbesc?”

Tatăl cel bogat surâse. „Asta e ceea ce fac ceilalți oameni. Acceptă plata ştiind că altfel vor avea probleme financiare şi mai mari. Dar altceva nu mai fac, aşteptând doar o mărire a salariului, crezând că asta le va rezolva problema. Majoritatea acceptă pur şi simplu şi unii îşi mai iau încă o slujbă, muncind din greu, din nou mulțumindu-se cu o leafă mică.”

Am început să privesc în podea, înțelegând lecția pe care mi-o ținea tatăl cel bogat. Făcusem cunoştință cu viața reală. În sfârşit, l-am privit şi am repetat întrebarea: „Şi atunci, care ar fi rezolvarea problemei?”

„Aceasta”, spuse el, mângâindu-mă uşor pe cap. „Ceea ce ai între cele două urechi.”

Acesta a fost momentul în care tatăl cel bogat mi-a împărtăşit punctul său principal de vedere, care îl separa de angajații săi şi de tatăl meu cel sărac - şi care 1-a făcut să devină în cele din urmă unul dintre cei mai bogați oameni din Hawaii, în vreme ce tatăl meu cu multă şcoală, dar sărac, a continuat să se zbată în probleme financiare tot restul vieții. Era un punct de vedere singular, care stătea la baza acestei diferențe esențiale pe termen lung.

Tatăl cel bogat mi-a repetat iar şi iar acest punct de vedere pe care eu l-am supranumit Lecția nr. 1.

„Omul sărac şi cel din clasa de mijloc muncesc pentru bani. Cei bogați pun banii să muncească pentru ei.”

În acea însorită dimineață de sâmbătă, îmi însuşisem un cu totul alt punct de vedere decât cel învățat de la tatăl meu cel sărac. La 9 ani, devenisem conştient că ambii tătici doreau să învăț. Amândoi mă încurajau să studiez... dar nu aceleaşi lucruri.

Tatăl meu cel cu multă şcoală îmi sugera să fac ca el. „Fiule, vreau să studiezi serios, să iei note mari, pentru a-ți găsi o slujbă sigură la o companie mare. Şi să te încredințezi că ai şi toate avantajele respective." Tatăl meu cel bogat vroia să învăț cum să fac banii să muncească pentru mine. Aceste lecții aveam să le învăț de la viață, dar sub călăuzirea sa şi nu într-o sală de curs.

Tatăl meu cel bogat şi-a continuat prima lecție. „Mă bucur că te-ai înfuriat că munceşti pentru 10 cenți pe oră. Dacă nu te-ai fi înfuriat şi ai fi acceptat senin, ar fi trebuit să-ți spun că nu te pot învăța nimic. Vezi tu, adevărata învățătură presupune energie, pasiune şi o dorință arzătoare. Furia joacă un rol important în această formulă, pentru că pasiunea este un amestec de furie şi de iubire. Când e vorba de bani, majoritatea oamenilor doresc să nu-şi asume nici un fel de riscuri. Deci nu-i călăuzeşte pasiunea, ci frica."

„De asta acceptă o slujbă prost plătită?", am întrebat.

„Da", mi-a spus tatăl cel bogat.

„Unii spun că îi exploatez pe oameni pentru că nu-i plătesc la fel de bine ca şi cei de pe plantația de zahăr sau ca statul. Eu zic că se exploatează singuri. Lor le e frică, nu mie."

„Dar nu credeți că ar trebui să-i plătiți mai mult?", am întrebat.

„Nu-i nevoie. Şi apoi, chiar dacă le-aş da mai mulți bani, asta nu le-ar rezolva problema. Uită-te la tatăl tău. Câştigă o mulțime de bani şi tot nu-şi poate plăti facturile. Cei cărora li se dau mai mulți bani, în majoritatea cazurilor, se înglodează şi mai tare în datorii."

„Deci cei 10 cenți pe oră", am spus eu zâmbind, „sunt o lecție în sine."

„Exact", mi-a surâs tatăl cel bogat. „Vezi tu, tatăl tău a urmat şcoli înalte pentru a căpăta o slujbă bine plătită. Ceea ce s-a şi întâmplat. Dar tot are probleme financiare, pentru că la şcoală n-a învățat niciodată nimic despre bani. În plus, el crede în ideea că trebuie să muncească pentru bani."

„Şi dv. nu credeți asta?", am întrebat eu.

„Nu prea", mi-a spus tatăl cel bogat. „Dacă vrei să înveți să munceşti pentru bani, atunci vezi-ți de şcoală. Acela este locul ideal unde se învață aşa ceva. Dar dacă vrei să înveți cum să pui banii să muncească pentru tine, asta numai eu pot să te învăț, şi asta doar în cazul în care eşti dispus şi vrei să înveți."

„Oare nu toată lumea vrea să învețe asta?", am întrebat.

„Nu", mi-a spus tatăl cel bogat. „Pur şi simplu pentru că este mai simplu să înveți să munceşti pentru bani, mai ales dacă sentimentul principal este cel al fricii atunci când se deschide subiectul bani."

„Nu înțeleg", am spus eu încruntându-mă.

„Nu-ți face griji pentru asta deocamdată. Nu uita însă că doar frica este cea care îi face pe cei mai mulți să muncească şi să aibă o anumită slujbă. Frica de faptul că nu-şi vor putea plăti facturile; frica de a nu fi concediați; frica de a nu avea destui bani; frica de a nu fi nevoiți s-o ia de la capăt. Acesta este prețul studiului pentru o anumită profesiune sau meserie şi apoi al muncii pentru bani. Majoritatea devin sclavi ai banilor... şi se înfurie pe şefii lor."

„A învăța să faci banii să muncească pentru tine este cu totul altceva decât un simplu studiu?", am întrebat.

„Categoric", mi-a răspuns tatăl cel bogat. „Categoric."

N-am mai scos nici unul un cuvânt în acea frumoasă dimineață de sâmbătă hawaiiană. Prietenii mei tocmai începuseră meciul de baseball. Dar, dintr-un motiv sau altul, acum eram încântat că hotărâsem să muncesc pentru 10 cenți pe oră. Simțeam că eram pe cale să învăț ceva ce prietenii mei nu vor învăța la şcoală.

„Eşti gata să înveți?", m-a întrebat tatăl cel bogat.

„Categoric", am spus eu cu un zâmbet forțat.

„Eu m-am ținut de cuvânt. Te-am învățat o mulțime de lucruri", mi-a spus tatăl cel bogat. „La 9 ani ai simțit deja ce înseamnă să munceşti pentru bani. Înmulțeşte ultima lună cu 50 de ani şi îți vei putea face o idee asupra felului cum îşi petrec existența majoritatea oamenilor."

„Nu înțeleg", am spus.

„Cum te-ai simțit când ai stat la coadă să aştepți să intri la mine, prima dată ca să te angajez şi a doua oară ca să îți măresc plata?"

„Groaznic", am spus.

„Dacă vei alege să munceşti pentru bani, asta este viața care te aşteaptă”, mi-a spus tatăl cel bogat.

„Şi ce ai simțit când d-na Martin ți-a strecurat trei monede în mână pentru cele trei ore de muncă?”

„Am simțit că nu e de ajuns. M-am socotit un nimic. Am fost foarte dezamăgit”, am spus.

„Aşa simt majoritatea angajaților atunci când îşi primesc leafa, mai ales după ce li se opreşte impozitul şi alte dări. Tu măcar ai primit banii 100 la sută.”

„Adică majoritatea celor care muncesc nu îşi iau toți banii?”, am întrebat uluit.

„Doamne, sigur că nu”, mi-a spus tatăl cel bogat. „Statul îşi ia întotdeauna partea sa mai întâi.”

„Şi cum procedează?”, am întrebat.

„Prin impozite”, mi-a răspuns tatăl cei bogat. „Ceea ce câştigi este impozitat, dar şi ceea ce cheltuieşti este impozitat. Ți se ia o taxă pe ceea ce economiseşti şi ți se ia o taxă şi când mori.”

„De ce lasă oamenii statul să le facă una ca asta?”

„Cei bogați nu-1 lasă”, mi-a spus tatăl cel bogat zâmbind. „Doar cei săraci şi cei din pătura mijlocie o fac. Pun pariu că eu câştig mai mult decât tatăl tău, totuşi el plăteşte mai multe impozite.”

„Cum se poate asta?”, am întrebat. Pentru mine, un băiețel de 9 ani, n-avea nici o logică povestea asta. „Cum poate cineva să lase statul să-i facă una ca asta?”

Tatăl cel bogat n-a mai spus nimic. Bănuiesc că vroia să-1 ascult cu atenție şi nu să trăncănesc întruna.

În cele din urmă m-am calmat. Nu-mi plăcea ce auzeam. Ştiam că tata se plângea mereu că plăteşte prea multe impozite, dar nu ştiam prea bine ce înseamnă asta. Oare viața era cea care îl împingea de la spate?

Tatăl cel bogat se legăna uşor şi fără zgomot în scaunul lui, privindu-mă atent.

„Eşti gata să înveți?”, m-a întrebat.

Am dat uşor din cap.

„Căci trebuie să-ți spun că sunt multe de învățat. Să faci banii să muncească pentru tine poate fi un lucru care se învață într-o viață. Cei mai mulți fac patru ani de facultate şi aici se încheie şcoala pentru ei. Ştiu că studierea banilor va continua pentru mine tot restul vieții, pur şi simplu pentru că pe măsură ce aflu mai multe îmi dau seama că trebuie să ştiu şi mai multe. Cei mai mulți dintre oameni nu studiază niciodată acest subiect. Merg la muncă, îşi încasează leafa, îşi echilibrează contul şi asta e tot. Şi culmea, se mai şi întreabă de ce au probleme cu banii. După care cred că dacă ar avea mai mulți bani asta le-ar rezolva problema. Puțini îşi dau seama că problema constă în lipsa unei educații financiare.”

„Deci tatăl meu are probleme cu impozitele pentru că nu înțelege cum funcționează banii?”, am întrebat eu dezorientat.

„Uite cum stau lucrurile”, mi-a spus tatăl cel bogat. „Impozitele sunt doar o mică parte din ceea ce ai de învățat atunci când faci banii să muncească pentru tine. Azi vreau să aflu doar dacă te mai pasionează încă ideea de a învăța despre bani. Pe cei mai mulți nu-i interesează. Oamenii vor să meargă la şcoală, să învețe o meserie, să lucreze cu drag şi să câştige o mulțime de bani. Într-o bună zi, se trezesc că au probleme serioase legate de bani şi că nu pot să nu mai muncească. Acesta este prețul pe care îl plătesc cei care ştiu doar să muncească pentru bani, în loc să învețe cum să pună banii să muncească pentru ei. Aşadar, mai ai încă acea pasiune pentru studiu?”, m-a întrebat tatăl cel bogat.

Am dat din cap.

„Foarte bine”, a spus tatăl cel bogat. „Şi acum întoarce-te la treabă. De astă dată n-am să-ți plătesc nimic.”

„Ce?”, am întrebat eu în culmea uimirii.

„Ai auzit foarte bine. Nimic. Ai să munceşti cele trei ore, dar de data asta nu vei mai primi cei 10 cenți pe oră. Spuneai că vrei să înveți să nu munceşti pentru bani, aşa încât n-am să-ți plătesc nimic.”

Nu-mi venea să-mi cred urechilor.

„Am avut această discuție şi cu Mike. El e deja la muncă. Şterge de praf şi aranjează cutiile de conserve pe gratis. Grăbeşte-te să te întorci la treabă.”

„Dar nu e corect”, am țipat eu. „Trebuie să-mi plătiți ceva.”

„Spuneai că vrei să înveţi. Dacă nu înveţi acum, o să creşti şi o să ajungi asemeni celor două femei şi bărbatului acela mai în vârstă care stăteau la mine în living şi munceau pentru bani cu speranţa că n-am să-i concediez. Sau ca tatăl tău, care câştigă o mulţime de bani ca să fie înglodat până peste cap în datorii, sperând că dacă ar avea mai mulţi bani asta i-ar rezolva toate problemele. Dacă asta vrei, voi continua să-ţi plătesc ca la început, 10 cenţi pe oră. Sau poţi să procedezi ca majoritatea adulţilor. Să te plângi că nu-ţi plătesc destul, să renunţi şi să îţi cauţi altă slujbă."

„Şi ce să fac?", am întrebat.

Tatăl cel bogat m-a mângâiat pe cap. „Foloseşte asta", mi-a spus el. „Dacă ştii să foloseşti bine ceea ce ai, în curând îmi vei mulţumi că ţi-am dat ocazia de a deveni un om bogat."

Stăteam şi nu-mi venea să cred cât de prost m-am descurcat la negociere. Venisem să-i cer o mărire de leafă şi plecam să muncesc pe gratis.

Tatăl cel bogat m-a mângâiat iar pe cap şi mi-a spus: „Foloseşte-ţi mintea. Hai, du-te şi apucă-te de treabă."

Lecţia nr. 1:
Cei bogaţi nu muncesc pentru bani

Nu i-am spus tatălui meu sărac că am muncit pe gratis. El n-ar fi înţeles şi nu vroiam să încerc să-i explic ceva ce nu înţelegeam nici eu prea bine.

Vreme de încă trei săptămâni, Mike şi cu mine am muncit în fiecare sâmbătă trei ore pe gratis. Nu mă deranja că munceam şi devenise o simplă rutină, deci era mult mai simplu. Ceea ce mă enerva însă era că nu puteam merge la meciurile de baseball şi nu-mi mai puteam cumpăra albumele de benzi desenate.

Tatăl cel bogat a trecut pe la mine în cea de-a treia săptămână pe la ora prânzului. Am auzit când a oprit camioneta în parcare şi a stins motorul. A intrat în magazin şi a salutat-o pe d-na Martin îmbrăţişând-o. După ce a aflat cum merg lucrurile la magazin, s-a dus la vitrina cu îngheţată, a luat de acolo două bucăţi, le-a plătit şi ne-a făcut semn mie şi lui Mike.

„Băieţi, haideţi să mergem la plimbare"

Am traversat strada evitând câteva maşini şi străbătând un câmp mare înverzit, unde jucau fotbal câţiva adulţi. Ne-am aşezat la o masă de picnic izolată şi atunci ne-a întins îngheţatele, mie şi lui Mike.

„Cum merge, băieţi?"

„Bine", spuse Mike. Am dat şi eu din cap, confirmând.

„Aţi învăţat ceva deja?", a întrebat tatăl cel bogat.

Mike şi cu mine ne-am privit unul pe celălalt, am ridicat din umeri şi am dat din cap la unison.

Evitarea uneia dintre cele mai mari capcane ale vieţii

„Ei bine, băieţi, ar trebui să începeţi să vă concentraţi serios. Sunteţi confruntaţi cu una dintre cele mai importante lecţii ale vieţii. Dacă o veţi învăţa, vă veţi bucura de multă libertate şi de siguranţa zilei de mâine. Dacă nu o veţi învăţa, veţi sfârşi ca d-na Martin şi ca majoritatea celor care joacă fotbal aici în parc. Ei muncesc din greu pe o nimica toată, făcându-şi iluzii că au o slujbă sigură şi aşteptând cu nerăbdare concediul anual de trei săptămâni şi o pensie amărâtă după 45 de ani de muncă. Dacă această perspectivă vă încântă, am să vă măresc plata la 25 de cenţi pe oră."

„Dar aceştia sunt nişte oameni foarte muncitori. De ce vă bateţi joc de ei?", am întrebat.

Pe chipul tatălui cel bogat a încolţit un zâmbet.

„D-na Martin este ca o mamă pentru mine. Niciodată n-aş face una ca asta. Poate părea o cruzime pentru că fac tot posibilul să vă demonstrez un anumit lucru. Vreau să-mi explic punctul de vedere ca să înţelegeţi ceva. Ceva ce majoritatea oamenilor nu au ocazia să constate pentru că au o perspectivă mult prea îngustă. Mulţi nu-şi dau seama de capcana în care se află."

Lui Mike şi mie nu ne era prea clar acest mesaj. Părea o cruzime şi totuşi ne dădeam seama că îşi dorea cu disperare să ne facă să pricepem ceva.

Zâmbind, tatăl cel bogat mi-a spus: „Nu vi se pare tentant să căpătaţi 25 de cenţi pe oră? Nu vă stimulează ideea?"

Am dat din cap că „nu”, dar realitatea era alta. Pentru mine, ar fi însemnat foarte mult douăzeci şi cinci de cenţi pe oră.

„Bine, am să vă dau un dolar pe oră”, răspunse tatăl cel bogat cu un rânjet şiret.

Simţeam că îmi sare inima din piept. Creierul meu parcă îmi striga: „Acceptă, acceptă.” Nu-mi venea să-mi cred urechilor. Totuşi n-am spus nimic.

„Bine, 2 dolari pe oră.”

Creieraşul şi inimioara mea de nouă anişori aproape că au explodat de-a dreptul când am auzit asta. Ne aflam în 1956, şi dacă aş fi fost plătit cu 2 dolari pe oră aş fi fost cel mai bogat copil din lume. Nici nu-mi puteam imagina că aş putea câştiga atâţia bani. Aş fi vrut să spun „da”. Îmi doream o asemenea înţelegere. Parcă şi vedeam o bicicletă nouă, o mănuşă nouă de baseball şi admiraţia prietenilor în momentul în care m-aş fi jucat cu atâţia bani gheaţă. În plus, Jimmy şi toţi prietenii lui bogaţi n-ar mai fi putut niciodată să spună despre mine că sunt un sărăntoc. Şi totuşi, nu ştiu cum s-a făcut, dar n-am scos nici un sunet.

Poate că mintea mea se supraîncinsese şi sărise vreo siguranţă. Dar în adâncul sufletului îmi doream nespus aceşti doi dolari pe oră.

Îngheţata se topise şi mi se scurgea pe mână. Băţul se dezgolise complet şi pe jos se adunase un amestec de zeamă de vanilie cu ciocolată, de care se bucurau furnicile. Tatăl cel bogat se uita la cei doi băieţi care-1 priveau cu ochii mari şi cu mintea goală. Ştia că ne testează şi ştia că avea nevoie să trezească aceste sentimente în noi. Ştia că orice om are slăbiciunile lui şi că poate fi parţial cumpărat. Şi mai ştia că orice om, în egală măsură, nu poate fi niciodată cumpărat în anumite privinţe. Se punea problema care parte va rezista mai mult. Testase mii de suflete în viaţa lui. Le pusese la încercare de fiecare dată când cineva dădea un examen cu el pentru o slujbă.

„Bine, 5 dolari pe oră.”

Dintr-odată, mă cuprinsese o tăcere absolută. Ceva se schimbase. Oferta era prea mare şi devenise caraghioasă. Puţini adulţi câştigau pe atunci 5 dolari pe oră. Ispita dispăruse şi se reinstalase calmul. Uşurel, m-am întors spre stânga să mă uit la Mike. S-a uitat şi el la mine. În sfârşit, acea parte a sufletului meu dispusă să cedeze fusese amuţită. Preluase controlul acea parte care nu putea fi cumpărată. Se instalaseră în mintea şi în sufletul meu un calm şi o certitudine în privinţa banilor. Mi-am dat seama că şi Mike ajunsese în acelaşi punct.

„Bun”, zise tatăl cel bogat cu blândeţe. „Aproape toţi oamenii au un preţ. Şi asta din pricina fricii şi a lăcomiei. Mai întâi, teama de a rămâne fără bani ne motivează să muncim din greu şi, odată ce primim leafa, lăcomia sau dorinţa ne face să ne gândim la tot felul de lucruri pe care le-am putea cumpăra. Atunci se creează un anumit tipar.”

„Ce tipar?”, am întrebat.

„Tiparul conform căruia se trezesc, merg la muncă, îşi plătesc facturile, se trezesc, merg la muncă, îşi plătesc facturile... Din acel moment, viaţa lor este pentru totdeauna prada fricii şi a lăcomiei. Dacă le oferi mai mulţi bani, ei vor continua acest ciclu, pentru că îşi vor spori cheltuielile. Asta este ceea ce eu numesc Cursa Şobolanului.”

„Există şi o altă cale?”, a întrebat Mike.

„Da”, a spus tatăl cel bogat fără să se grăbească. „Dar puţini o găsesc.”

„Şi care ar fi aceasta?”, a întrebat Mike.

„Ei bine, băieţi, sper ca aceasta să fie cea pe care o veţi găsi muncind şi studiind alături de mine. De asta nu vă mai plătesc.”

„Şi care e ideea?”, a întrebat Mike. „Ne-am cam săturat să muncim din greu, mai ales pe degeaba.”

„Ei bine, primul pas ar fi sinceritatea”, spuse tatăl cel bogat.

„Dar noi n-am minţit”, am zis.

„N-am spus că aţi minţit. Am zis să spuneţi adevărul”, mi-a replicat tatăl cel bogat.

„În ce privinţa?”, am întrebat.

„Referitor la ceea ce simţiţi”, a spus tatăl cel bogat. „Nu trebuie să o spuneţi altcuiva, decât vouă înşivă.”

„Vreţi să spuneţi că oamenii din parc, cei care muncesc pentru dumneavoastră, d-na Martin, ei toţi nu fac asta?”, am întrebat.

„Mă îndoiesc”, spuse tatăl cel bogat. „În schimb, trăiesc cu teama lipsei banilor. În loc să se confrunte cu această frică, ei reacţionează şi nu gândesc. Reacţionează emoţional, în loc să-şi pună capul la contribuţie”, spuse tatăl cel bogat mângâindu-ne pe cap. „După care se aleg cu câţiva bănuţi

şi din nou pun stăpânire pe ei bucuria, dorinţa şi lăcomia de a o lua de la capăt şi din nou reacţionează în loc să gândească.”

„Deci sentimentele iau locul gândirii”, spuse Mike.

„Exact”, spuse tatăl cel bogat. „În loc să recunoască adevărul în privinţa sentimentelor lor, ei reacţionează în raport cu ele şi nu reuşesc să mai gândească. Ei simt frica şi merg la muncă, sperând că banii îi vor scăpa de frică. Dar lucrurile nu stau aşa. Această teamă veche de când lumea îi bântuie şi se întorc la muncă, sperând din nou ca banii să le calmeze temerile şi din nou aşa ceva nu se întâmplă. Frica i-a împins în această capcană şi muncesc din pricina ei, câştigă bani, muncesc, iar câştigă bani, totul în speranţa că vor scăpa de frică.

Dar în fiecare dimineaţă de cum se scoală, frica de o viaţă se trezeşte odată cu ei. Milioane de oameni nu pot dormi din cauza fricii, noaptea transformându-se într-o veşnică frământare. Şi se trezesc şi merg la muncă, sperând ca leafa să ucidă pentru totdeauna teama chinuitoare din sufletul lor. Ei sunt la cheremul banilor şi refuză să recunoască asta. Banii deţin controlul asupra sentimentelor lor, dar şi asupra sufletelor lor.”

Tatăl cel bogat tăcu, aşteptând ca vorbele lui să-şi facă efectul. Mike şi cu mine auzisem ce spusese, dar nu înţelesesem prea bine despre ce era vorba. Ştiam doar că m-am întrebat adesea de ce adulţii se grăbesc atâta să ajungă la slujbă. Nu părea a fi nimic amuzant şi nu păreau prea fericiţi, totuşi ceva îi determina să meargă repede spre serviciu.

Dându-şi seama că am reţinut cât se putuse din ceea ce ne povestise, tatăl cel bogat a spus: „Băieţi, aş vrea ca voi să evitaţi această capcană. Asta aş vrea de fapt să vă învăţ. Nu doar să fiţi bogaţi, pentru că bogăţia nu rezolvă problema.”

„Nu?”, am întrebat eu mirat.

„Nu. Dar lăsaţi-mă mai întâi să vă termin de vorbit şi despre cel de-al doilea sentiment, cel al dorinţei. Unii îi spun lăcomie, dar eu prefer să-i zic dorinţă. E normal să-ţi doreşti ceva mai bun, mai frumos, mai amuzant şi mai palpitant. Oamenii muncesc pentru bani şi din pricina dorinţei. Ei doresc bani din cauza lucrurilor de care s-ar putea bucura şi pe care le-ar putea astfel cumpăra. Dar bucuria pe care o aduc banii este adesea scurtă, pentru că foarte curând vor avea nevoie de alţi bani pentru mai multă bucurie, mai multă plăcere, mai mult confort şi mai multă siguranţă. Şi atunci continuă să muncească gândindu-se că banii le vor domoli sufletul tulburat de frică şi de dorinţă. Dar banii nu pot face asta.”

„Nici în cazul oamenilor bogaţi?”, întrebă Mike.

„Nici măcar în cazul lor”, spuse tatăl cel bogat. „De fapt, motivul pentru care mulţi oameni sunt bogaţi nu este dorinţa, ci frica. Ei cred că banii pot îndepărta frica lipsei de bani, frica de sărăcie şi astfel adună averi întregi ca să descopere că tot nu scapă de frică. Pentru că acum se tem să nu piardă aceşti bani. Am prieteni care continuă să muncească, deşi au o grămadă de bani. Ştiu oameni care au milioane şi care acum se tem mai mult decât atunci când erau săraci. Se tem să nu-şi piardă toţi banii. Temerile care i-au făcut să se îmbogăţească se accentuează. Sufletul acela plin de slăbiciuni este tot mai disperat. Nu vor să-şi piardă casele cele mari, maşinile şi stilul de viaţă asigurat de bani. Îşi fac griji în legătură cu ce ar putea gândi prietenii lor dacă şi-ar pierde toţi banii. Mulţi sunt disperaţi şi se îmbolnăvesc de nervi, chiar dacă par bogaţi şi au o mulţime de bani.”

„Deci omul sărac este mai fericit?”, am întrebat eu.

„Nu, nu cred”, mi-a răspuns tatăl cel bogat. „Evitarea banilor este tot o formă de psihoză, ca şi ataşamentul exagerat faţă de ei.”

Şi, ca exemplu imediat, a trecut pe lângă masa la care ne aflam cerşetorul oraşului, care tocmai aduna într-o cutie toate resturile. Toţi trei ne-am uitat la el cu mult interes, în vreme ce altădată probabil că nici nu l-am fi băgat în seamă.

Tatăl cel bogat a scos din portofel un dolar şi i 1-a arătat bătrânului. Văzând banul, cerşetorul a venit imediat, a luat bancnota, i-a mulţumit apăsat tatălui celui bogat şi a plecat entuziasmat de mica lui avere.

„El nu este cu mult diferit de majoritatea angajaţilor mei”, spuse tatăl cel bogat. „Am întâlnit atâţia care spun: «A, nu mă interesează banii.» Şi totuşi sunt dispuşi să muncească opt ore pe zi. Aceasta este negarea realităţii. Dacă nu i-ar fi interesat cu adevărat banii, atunci de ce mai muncesc? Acest tip de gândire este probabil mai bolnav decât al persoanei care economiseşte bani pe ascuns.”

Cum stăteam şi îl ascultam pe tatăl cel bogat, mi-am amintit de nenumăratele ocazii în care propriul meu tată spusese la rândul lui: „Nu mă interesează banii.” O zicea deseori. Şi apoi se justifica adăugind: „Muncesc pentru că-mi iubesc meseria.”

„Şi atunci, ce e de făcut?”, am întrebat. „Să nu muncim pentru bani până ce nu dispare şi ultima urmă de teamă şi de lăcomie?”

„Nu, asta ar fi o pierdere de vreme”, spuse tatăl cel bogat. „Sentimentele ne fac oameni, ne fac să existăm. Cuvântul «sentiment» denotă o energie în mişcare. Fii sincer în privinţa sentimentelor şi foloseşte-ţi inteligenţa şi sentimentele în favoarea ta, şi nu împotriva ta.”

„Uau!”, zise Mike.

„Nu fiţi preocupaţi prea tare de ceea ce v-am spus. O să înţelegeţi mai bine cu anii. Încercaţi doar să observaţi şi nu să reacţionaţi la sentimentele voastre. Majoritatea oamenilor nu ştiu că de fapt sentimentele gândesc în locul lor. Sentimentele sunt sentimente, dar trebuie să învăţaţi să gândiţi singuri.”

„Aţi putea să ne daţi un exemplu?”, am întrebat eu.

„Desigur”, mi-a replicat tatăl cel bogat. „Când o persoană spune: «Trebuie să-mi găsesc o slujbă», mai mult ca sigur că ea gândeşte emoţional. Frica de a nu avea bani generează acest gând.”

„Nu înţeleg”, spuse Mike.

„De exemplu”, spuse tatăl cel bogat, „când li se trezeşte teama de a nu avea bani, în loc să dea fuga să-şi ia o slujbă “ pentru a câştiga ceva bănuţi care să le liniştească teama, ar putea să-şi pună următoarea întrebare: «Oare slujba este cea mai bună soluţie pe termen lung pentru a pune capăt fricii?» După părerea mea, răspunsul este: «Nu». Mai ales atunci când ai o privire de ansamblu asupra vieţii. Slujba este de fapt o soluţie pe termen scurt, pentru o problemă pe termen lung.”

„Dar tatăl meu spune mereu: «Vezi-ţi de şcoală şi ia note mari ca să-ţi găseşti o slujbă sigură»“, am grăit eu oarecum dezorientat.

„Da, înţeleg de ce spune asta”, zise gentil tatăl cel bogat. „Majoritatea oamenilor îţi recomandă asta şi li se pare cea mai bună idee. Dar oamenii fac această recomandare în primul rând din frică.”

„Credeţi că tata spune asta pentru că îi este frică?”

„Da”, spuse tatăl cel bogat. „Este îngrozit că nu vei fi în stare să câştigi bani şi să te adaptezi în societate. Să nu mă înţelegi greşit. El te iubeşte şi vrea tot ce e mai bun pentru tine. Şi cred că teama sa este justificată. Studiul şi o slujbă sunt foarte importante. Dar nu rezolvă teama. Vezi tu, teama care îl face pe el să se trezească în fiecare dimineaţă ca să câştige câtiva dolari este aceeaşi cu teama care îl face să fie atât de neclintit când îţi cere să te duci la şcoală.”

„Şi atunci ce-mi recomandaţi?”, am întrebat.

„Vreau să vă învăţ să stăpâniţi puterea banilor, să nu vă temeţi de ei. Şi asta nu vi se predă la şcoală. Dacă nu veţi învăţa asta, veţi deveni robii banilor.”

În sfârşit, avea o logică. Dorea să ne lărgească perspectiva, să vedem ceea ce d-na Martin nu putea să vadă, ca de altfel nici angajaţii lui şi nici chiar tata. El folosea exemple ce păreau foarte cinice pe vremea aceea, dar nu le-am uitat niciodată, în acea zi, perspectiva mea s-a lărgit şi am început să văd capcana în faţa căreia se aflau cei mai mulţi oameni.

„Vedeţi voi, cu toţii suntem în cele din urmă angajaţii cuiva. Doar că lucrăm la nivele diferite”, spuse tatăl cel bogat. „Aş vrea, băieţi, să aveţi ocazia să evitaţi această capcană. Capcana creată de cele două sentimente: frica şi dorinţa. Folosiţi-le în favoarea voastră, şi nu împotriva voastră. Asta vreau eu să vă învăţ. Nu mă interesează să vă spun doar cum să faceţi grămezi de bani. Asta nu vă va ajuta să vă stăpâniţi frica sau dorinţa. Dacă nu vă veţi stăpâni mai întâi frica şi dorinţa şi vă veţi îmbogăţi, nu veţi fi altceva decât nişte sclavi bine plătiţi.”

„Cum putem evita capcana, atunci?”, am întrebat.

„Principala cauză a sărăciei sau a zbaterii în marasmul financiar o reprezintă teama şi neştiinţa, şi nu economia sau statul sau cei bogaţi. Frica cu care se intoxică pe sine şi ignoranţa sunt cele care îi ţin pe oameni în capcană. Voi, băieţi, mergeţi la şcoală, luaţi-vă diplomele şi eu am să vă învăţ să nu cădeţi în capcană.”

Începuseră să se ivească piesele acestui puzzle. Tatăl meu cu multă şcoală avea multe diplome şi o carieră minunată. Dar şcoala nu-1 învăţase cum să se descurce cu banii sau cu temerile sale. Devenea clar că eu puteam învăţa lucruri diferite şi foarte importante de la ambii taţi.

„Ne-ai vorbit despre teama de a nu avea bani. Dar cum ne afectează gândirea această dorinţă de bani?”, a întrebat Mike.

„Ce aţi simţit atunci când v-am ispitit cu o creştere a salariului? Aţi băgat de seamă cum vi se trezeşte dorinţa?”

Am dat din cap amândoi.

„Faptul că nu aţi cedat sentimentelor şi că aţi fost în stare să vă amânaţi reacţia şi să gândiţi temeinic a fost lucrul cel mai important. Asta contează. Întotdeauna vom avea sentimente de teamă şi de lăcomie. De aici încolo cel mai important lucru pentru voi este să folosiţi aceste sentimente în avantajul vostru, iar pe termen lung să nu le lăsaţi să pună stăpânire pe gândirea voastră. Majoritatea oamenilor folosesc teama şi lăcomia împotriva lor. Acesta este punctul de pornire al ignoranţei. Majoritatea oamenilor îşi trăiesc existenţa într-o permanentă goană după leafă, după mărirea salariului, după o slujbă sigură tocmai din pricina acestor sentimente de dorinţă şi teamă; ei nu se întreabă realmente încotro îi poartă aceste gânduri stăpânite de sentimente. Pentru asta, ar fi potrivită imaginea unui măgăruş care trage o căruţă atâta vreme cât stăpânul său îi trece pe la nas un morcov. Stăpânul măgăruşului ajunge unde vrea, în schimb animalul aleargă mereu după o iluzie. Mâine va fi încă un morcov pentru măgăruş."

„Vrei să spui că atunci când mă gândesc la o mănuşă nouă de baseball, la bomboane şi la jucării, toate acestea sunt echivalentul morcovului pentru măgăruş?", întrebă Mike.

„Mda. Şi pe măsură ce creşteţi jucăriile devin tot mai costisitoare. O maşină nouă, o ambarcaţiune şi o casă mai mare pentru a-i impresiona pe prieteni", spuse tatăl cel bogat zâmbind. „Frica te împinge de la spate, iar dorinţa te ademeneşte către stânci şi acolo te aşteaptă capcana."

„Şi atunci, care e răspunsul?", întrebă Mike.

„Ignoranţa este cea care intensifică teama şi dorinţa. De aceea unii oameni bogaţi, cu mulţi bani, se tem din ce în ce mai mult pe măsură ce se îmbogăţesc. Banii sunt morcovul lor, iluzia. Dacă măgăruşul ar putea avea o perspectivă de ansamblu, s-ar gândi mai mult dacă să se ţină sau nu după morcov."

Tatăl cel bogat continuă argumentarea faptului că viaţa oamenilor este o luptă între ignoranţă şi iluminare.

El ne-a spus că în momentul în care o persoană nu mai caută să aibă cât mai multe informaţii despre sine, nu mai încearcă să se cunoască, se instalează ignoranţa. Această luptă este o decizie clipă de clipă - a învăţa să deschizi sau să închizi mintea cuiva.

„Uitaţi ce e, şcoala este extrem de importantă. Mergeţi la şcoală pentru a învăţa o profesie sau o meserie şi pentru a contribui la bunul mers al societăţii. Oricine are nevoie de profesori, doctori, mecanici, artişti, bucătari, oameni de afaceri, ofiţeri de poliţie, pompieri, soldaţi. Şcoala îi formează astfel încât societatea noastră să înflorească şi să prospere", spuse tatăl cel bogat. „Din păcate, pentru cei mai mulţi oameni, şcoala este sfârşitul, şi nu începutul."

S-a aşternut o lungă tăcere. Tatăl cel bogat zâmbea. N-am înţeles pe loc tot ce mi-a spus în ziua aceea. Dar, aşa cum se întâmplă cu marii profesori, cuvintele lui au continuat să mă călăuzească ani de zile, chiar multă vreme după ce el n-a mai fost. Şi mă însoţesc şi acum.

„Am fost puţin cam crud astăzi", spuse tatăl cel bogat. „Dar am avut un motiv pentru asta. Am vrut să nu uitaţi niciodată această discuţie. Să vă gândiţi mereu la dna Martin. Să vă gândiţi mereu la măgăruş. Să nu uitaţi niciodată că aceste două mari sentimente, teama şi dorinţa, vă pot împinge în cea mai mare capcană a vieţii, dacă nu veţi conştientiza că ele deţin controlul asupra gândirii voastre. Crud este să vă petreceţi viaţa trăind în frică, fără a vă explora visele până la capăt. Să munciţi din greu pentru bani, crezând că banii pot să vă procure acele lucruri care vă vor aduce fericirea este tot o formă de cruzime. Să vă treziţi în toiul nopţii speriaţi că nu aveţi cu ce să vă plătiţi facturile este o cale îngrozitoare de a trăi. Să trăiţi o existenţă în care leafa pe care o câştigaţi să aibă ultimul cuvânt nu este o viaţă adevărată. A crede că o slujbă îţi poate da sentimentul de siguranţă înseamnă a te minţi singur. Acesta este un lucru crud şi aceasta este capcana pe care aş vrea s-o evitaţi pe cât se poate. Am văzut cum banii pun stăpânire pe vieţile oamenilor. Nu acceptaţi să vi se întâmple una ca asta. Nu lăsaţi ca banii să vă conducă destinul."

Sub masa noastră s-a rostogolit o minge. Tatăl cel bogat a ridicat-o şi a aruncat-o înapoi.

„Dar ce legătură are ignoranţa cu lăcomia şi teama?", am întrebat.

„Ignoranţa în privinţa banilor este cea care duce la atâta lăcomie şi la atâta teamă", spuse tatăl cel bogat. „Să vă dau câteva exemple. Un doctor care doreşte mai mulţi bani pentru bunăstarea familiei sale măreşte onorariul consultaţiei. Mărindu-1, face ca preţul îngrijirilor medicale să crească pentru toată lumea. Asta îi afectează cel mai tare pe oamenii săraci, care în general au o sănătate mai precară decât cei cu bani.

Pentru că doctorii îşi măresc onorariul, şi-1 măresc şi avocaţii. Când onorariul avocaţilor creşte, profesorii de şcoală doresc o mărire de leafă, care duce la creşterea impozitelor noastre

ş.a.m.d. Curând, se va crea o prăpastie atât de mare între cei bogaţi şi cei săraci, încât va izbucni haosul şi o altă civilizaţie importantă se va prăbuşi. Marile civilizaţii s-au prăbuşit atunci când diferenţa dintre cei care aveau şi cei care nu aveau a devenit prea mare. America se află pe acelaşi drum, dovedind încă o dată că istoria se repetă, pentru că nu învăţăm nimic din istorie. Noi doar memorăm datele istorice şi numele, dar nu şi lecţiile pe care istoria ni le dă."

„Dar nu e normal ca preţurile să crească?", am întrebat eu.

„Nu. Nu şi într-o societate educată, bine condusă de guvern. Preţurile ar trebui chiar să scadă. Sigur că adesea acest lucru e valabil doar în teorie. Preţurile cresc din pricina lăcomiei şi a fricii la care se ajunge din ignoranţă. Daca în şcoli s-ar învăţa despre bani, aceştia ar fi mai mulţi şi preţurile ar scădea, dar şcolile se concentrează să-i înveţe pe oameni doar să muncească pentru bani şi nu cum să canalizeze puterea banilor."

„Dar nu există şi şcoli speciale de afaceri?", întrebă Mike. „Nu îmi sugerai tu să merg la o şcoală de afaceri ca să îmi iau masteratul?"

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Dar mult prea adesea şcolile de afaceri formează doar angajaţi, care nu sunt altceva decât nişte contabili mai sofisticaţi. Şi ferească Dumnezeu să preia o afacere asemenea contabili mărginiţi. Ei nu fac altceva decât să analizeze cifrele, să concedieze din angajaţi şi să omoare afacerea. Ştiu asta pentru că am avut şi eu de-a face cu ei. Se gândesc cum să reducă mai bine costurile, să crească preţurile, ceea ce duce la şi mai multe probleme. Sigur că e bine să ţii socoteala. Măcar de-ar şti asta cât mai mulţi oameni, dar nu este totul. Trebuie o privire de ansamblu", adăugă furios tatăl cel bogat.

„Şi există vreun răspuns?", întrebă Mike.

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Învăţaţi să vă folosiţi sentimentele pentru a gândi şi nu gândiţi cu sentimentele. Când aţi reuşit, băieţi, să vă stăpâniţi sentimentele, acceptând să munciţi pe gratis mai întâi, mi-am dat seama că aveţi speranţe. După care v-aţi lăsat iarăşi pradă sentimentelor atunci când v-am ispitit cu mai mulţi bani. Dar până la urmă, aţi învăţat să gândiţi, în ciuda încărcăturii emoţionale. Acesta este primul pas."

„De ce este atât de important acest pas?", am întrebat.

„Asta trebuie să descoperiţi singuri. Dacă vreţi să învăţaţi asta, băieţi, vă voi duce pe un drum spinos într-un loc pe care aproape toată lumea îl evită. Vă voi duce în acel loc de care se teme aproape toată lumea. Dacă veţi merge alături de mine, veţi renunţa la ideea de a munci pentru bani şi veţi învăţa în schimb să puneţi banii să muncească pentru voi."

„Şi cu ce o să ne alegem dacă mergem cu dv., sau dacă acceptăm să învăţăm de la dv.? Cu ce o să ne alegem?", l-am întrebat.

„Cu ceea ce s-a ales şi iepuraşul", spuse tatăl cel bogat. „Veţi scăpa de Sperietoare."

„Dar oare există un asemenea drum?", am întrebat.

„Da", spuse tatăl cel bogat. „Este drumul spinilor, care sunt temerile şi lăcomia noastră. Trecând peste frică, înfruntând lăcomia, slăbiciunile şi nevoile noastre, aceasta este calea de scăpare. Iar scăparea vine prin gândire, alegându-ne gândurile."

„Să ne alegem gândurile?", întrebă Mike uluit.

„Da. Să alegem lucrurile pe care le gândim, şi nu să reacţionăm la sentimentele noastre. În loc de asta, oamenii se scoală pur şi simplu şi merg la muncă pentru a-şi rezolva problemele. Teama că nu vor avea bani cu care să-şi plătească facturile îi sperie. Gândirea presupune un timp în care să îţi pui întrebări. Ceva de genul: «Oare a munci din greu este cea mai bună soluţie la această problemă?» Majoritatea oamenilor sunt atât de îngroziţi, încât nu sunt în stare să-şi mărturisească acest adevăr — că teama este cea care îi controlează — şi nu mai pot să gândească, în schimb dau fuga repede pe uşă. Comanda este la Sperietoare. Asta înţeleg eu prin a-ţi alege gândurile."

„Şi cum să facem asta?", a întrebat Mike.

„Tocmai asta am să vă învăţ eu. Să puteţi alege dintre gândurile voastre şi să nu aveţi reacţii impulsive, cum ar fi datul pe gât al cafelei dimineaţa şi alergatul repede pe uşă.

Nu uitaţi ce v-am spus mai înainte: o slujbă este doar o soluţie pe termen scurt pentru o problemă pe termen lung. Majoritatea oamenilor au în gând o singură problemă şi aceea este pe termen scurt: facturile de la sfârşit de lună, Sperietoarea. În acel moment, banii deţin controlul asupra vieţii lor. Sau mai degrabă teama şi ignoranţa în privinţa banilor. Astfel încât ei fac aşa cum au făcut şi părinţii lor, se trezesc în fiecare dimineaţă şi se duc la muncă pentru bani. Eu nu mai apucă să se întrebe: «Există oare şi altă soluţie?» Sentimentele le controlează gândirea şi nu mai gândesc cu capul."

„Poți să-mi spui care este diferența dintre o gândire emoțională şi una cu capul?”, întrebă Mike.

„Sigur că da. Mereu aud asta”, spuse tatăl cel bogat. „Mereu aud ceva de genul «Păi, toată lumea trebuie să muncească» sau «Cei bogați sunt escroci cu toții» sau «Am să-mi iau altă slujbă. Merit o mărire de leafă. Nu se poate să mă tratați aşa» sau «îmi place slujba asta pentru că este una sigură», în loc să spună «Oare îmi scapă mie ceva?». Ultima întrebare duce la o blocare a gândirii emoționale şi îți dă ocazia să gândeşti limpede.”

Trebuie să recunosc că era o lecție importantă, şi anume să-ți dai seama când cineva vorbeşte emoțional sau rațional. Era o lecție care mi-a fost de folos tot restul vieții, mai ales atunci când la rândul meu am vorbit mânat de o reacție emoțională, şi nu de o gândire limpede.

La întoarcerea spre magazin, tatăl cel bogat ne-a explicat că oamenii bogați chiar „fac bani”, nu muncesc pentru ei. El ne-a mai spus că atunci când Mike şi cu mine am făcut monedele acelea din plumb crezând că astfel facem bani eram foarte aproape de felul de a gândi al celor bogați. Singura problemă e că era ilegal ceea ce făcusem noi. Pentru stat şi bănci este legal, dar nu şi pentru noi. El ne-a explicat că pentru a face bani există căi legale şi căi ilegale.

Tatăl cel bogat a continuat prin a ne explica că oamenii bogați ştiu că banii sunt doar o iluzie, exact ca în povestea cu morcovul pentru măgăruş. Doar din cauza fricii şi a lăcomiei iluzia banilor reuşeşte să funcționeze pentru miliarde de oameni, care-şi imaginează că banii sunt ceva real. Banii sunt o născocire. Doar din cauza iluziei încrederii şi a ignoranței maselor acest castel din cărți de joc nu s-a prăbuşit încă. „De fapt”, spuse el, „din multe puncte de vedere, morcovul măgăruşului e chiar mai valoros decât banii.”

El ne-a povestit despre faptul că aurul e standardul valorii banilor în America şi că orice bancnotă este un bon de valoare acoperit în argint. Era preocupat de zvonul potrivit căruia într-o bună zi nu va mai exista standard în aur şi că dolarii noştri nu vor mai fi bonuri de valoare acoperite în argint.

„Când se va întâmpla asta, băieți, o să fie o nenorocire. Cei săraci, cei din pătura de mijloc şi cei fără carte îşi vor distruge existența pur şi simplu pentru că vor continua să creadă că banii sunt ceva real şi că firmele la care lucrează sau statul vor avea în continuare grijă de ei.”

De fapt, noi n-am înțeles ce a spus el atunci, dar de-a lungul anilor totul a devenit mult mai logic.

Văzând ceea ce pierd alții

Când s-a urcat înapoi în camioneta lui, chiar în fața magazinului, ne-a spus: „Continuați să munciți, băieți, şi cu cât veți uita mai curând de plată, cu atât vă va fi mai uşor în viața adultă. Folosiți-vă munca, munciți pe gratis şi curând veți găsi soluții pentru a face mult mai mulți bani decât aş putea eu să vă dau vreodată. Veți percepe lucruri pe care alții nu le pot vedea. Ocaziile sunt chiar sub ochii voştri. Majoritatea oamenilor nu văd niciodată aceste ocazii, pentru că de fapt caută bani şi siguranță şi cu atât se şi aleg. Din momentul în care veți observa din prima clipă o ocazie, le veți observa şi pe toate celelalte tot restul vieții. Când veți reuşi asta, am să vă mai învăț şi altceva. Astfel veți evita una dintre cele mai mari capcane ale vieții şi nu veți mai avea de-a face absolut niciodată cu Sperietoarea.”

Mike şi cu mine ne-am luat lucrurile din magazin şi i-am făcut cu mâna d-nei Martin. Ne-am întors în parc la aceeaşi masă de picnic şi am mai petrecut câteva ore gândindu-ne şi stând de vorbă. Următoarea săptămână la şcoală am petrecut-o gândind şi stând de vorbă. Vreme de două săptămâni am continuat să reflectăm, să stăm de vorbă şi să muncim pe gratis.

După cea de-a doua sâmbătă, mi-am luat din nou rămas bun de la d-na Martin privind cu jind la albumele cu benzi desenate. Cel mai greu îmi era că nu mai câştigam în fiecare sâmbătă cei 30 de cenți pentru a-mi cumpăra benzi desenate. Dintr-odată, în vreme ce d-na Martin ne spunea la revedere mie şi lui Mike, am observat că ea făcea ceva ce nu observasem până atunci. Vreau să spun că văzusem, dar nu luasem în seamă.

D-na Martin tăia coperta albumului de benzi desenate pe din două. Păstra doar jumătate din copertă şi restul îl arunca într-o cutie mare de carton maroniu. Când am întrebat-o ce face cu cărțile acelea de benzi desenate, mi-a spus: „Le arunc. Îi dau distribuitorului de benzi desenate doar o jumătate din copertă, ca să ştie ce marfă mi-a adus deja. Trebuie să vină cam peste o oră.”

Mike şi cu mine am aşteptat tot acest timp. De îndată ce a venit distribuitorul, am întrebat dacă nu ne dă nouă benzile desenate. La care el ne-a spus: „Puteți să le luați, dacă lucrați pentru acest magazin şi dacă nu le revindeți.”

Parteneriatul nostru renăscuse. Mama lui Mike avea o cameră în plus la subsol, pe care nu o folosea nimeni. Am făcut ordine şi am pus acolo sutele de benzi desenate. În curând, biblioteca noastră de benzi desenate a fost deschisă publicului. Am angajat-o pe sora mai mică a lui Mike ca bibliotecară, pentru că îi plăcea să învețe. Ea lua de la fiecare copil 10 cenți pentru accesul în bibliotecă, aceasta fiind deschisă între 2:30 şi 4:30 după-amiaza în fiecare zi de şcoală. Clienții, copiii din cartier adică, puteau citi câte benzi desenate doreau în cele două ore pe care le aveau la dispoziție. Era un adevărat chilipir pentru ei, având în vedere că fiecare album costa 10 cenți, căci puteau citi patru sau cinci în două ore.

Sora lui Mike îi verifica pe copii la plecare, ca să se asigure că nu iau cu împrumut vreun album. De asemenea, ea nota într-un registru câți copii veneau zilnic, cine erau aceştia şi ce comentarii făceau. Mike şi cu mine am strâns cam 9,50 dolari pe săptămână în următoarele trei luni. I-am plătit surorii lui un dolar pe săptămână şi i-am dat voie să citească benzile pe gratis, ceea ce făcea rareori, pentru că ea învăța mereu.

Mike şi cu mine ne-am ținut de cuvânt, muncind în continuare la magazin în fiecare sâmbătă şi adunând benzile desenate din diverse prăvălii. Ne-am ținut de cuvânt şi față de distribuitor, pentru că nu am vândut cărțile. Când se ferfenițeau prea tare, le ardeam. Am încercat să deschidem o filială, dar din păcate n-am mai găsit pe nimeni atât de conştiincios şi în care să avem atâta încredere ca în sora lui Mike.

De la o vârstă foarte fragedă am descoperit cât de greu e să găseşti un personal de calitate.

La trei luni după ce deschiseserăm biblioteca, în încăpere s-a încins o bătaie. Nişte derbedei din alt cartier intraseră cu forța şi începuseră scandalul. Tatăl lui Mike ne-a spus să încheiem cu afacerea asta, aşa încât povestea cu benzile desenate a trebuit încheiată şi n-am mai lucrat sâmbătă la magazin. Oricum, tatăl cel bogat era foarte încântat, pentru că aveam alte lucruri noi de învățat. Era fericit pentru că învățasem atât de bine prima lecție. Învățasem să punem banii să muncească pentru noi. Nefiind plătiți pentru munca noastră de la magazin, a trebuit să ne folosim imaginația pentru a găsi o soluție de a face bani. Punându-ne pe picioare propria afacere, biblioteca de benzi desenate, am reuşit să deținem controlul asupra finanțelor noastre şi să nu mai depindem de patron. Lucrul cel mai bun a fost că din această afacere ieşeau bani chiar şi atunci când nu eram prezenți la fața locului. Banii au muncit pentru noi.

În loc să ne plătească, tatăl cel bogat ne dăduse mult mai mult.

CAPITOLUL 3
LECȚIA 2

De ce trebuie predat alfabetul financiar

În 1990, cel mai bun prieten al meu, Mike, a preluat imperiul tatălui său şi de fapt chiar face o treabă mai bună decât tatăl său. Ne întâlnim o dată sau de două ori pe an pe terenul de golf. El şi soția sa sunt mai bogați decât v-ați putea imagina. Imperiul tatălui bogat se află pe mâini foarte bune, iar acum Mike îşi formează fiul ca să-i ia cândva locul, tot aşa cum şi Mike a fost format de tatăl său.

În 1994, m-am retras din afaceri. Aveam 47 de ani, iar soția mea avea 37. Asta nu înseamnă că după aceea n-am mai muncit. Pentru soția mea şi pentru mine, asta înseamnă că în cazul unor schimbări catastrofale neprevăzute, indiferent dacă muncim sau nu, averea noastră va creşte automat, nefiind influențată de inflație. Cred că asta înseamnă adevărata libertate. Valorile pe care le avem sunt suficient de importante ca să crească de la sine. E ca atunci când plantezi un copac. Îl uzi câțiva ani şi într-o bună zi nu mai are nevoie de tine. Rădăcinile lui s-au înfipt suficient de adânc. Apoi copacul îți dă umbră, spre marea ta bucurie.

Mike a ales să-şi conducă imperiul, iar eu am ales să mă retrag.

De câte ori vorbesc unor grupuri mai mari, sunt întrebat adesea ce aş recomanda sau ce ar fi de făcut. „Cum să înceapă", „Există vreo carte bună pe care aş putea-o recomanda", „Ce ar putea face ca să-şi pregătească mai bine copiii", „Care este secretul reuşitei", „Cum se fac milioanele". De fiecare dată îmi amintesc de un articol care mi-a fost dat cândva. El suna aşa:

Cel mai bogat om de afaceri

În 1923, un grup de lideri şi de oameni de afaceri dintre cei mai bogați au avut o întrunire la hotelul Egdewater Beach din Chicago. Printre ei se aflau şi Charles Schwab, proprietarul celei mai importante companii independente de oțel; Samuel Insull, preşedintele celei mai mari întreprinderi de servicii publice din lume; Howard Hopson, şeful celei mai mari companii de gaze; Ivar Kreuger, preşedintele Corporației Internaționale Match, una dintre cele mai mari companii ale acelor vremuri; Leon Frazier, preşedintele Băncii Internaționale de Depuneri; Richard Whitney, preşedintele Bursei din New York; Arthur Cotton şi Jesse Livermore, doi dintre cei mai importanți speculatori de acțiuni; şi Albert Fall, membru în cabinetul preşedintelui Harding. Douăzeci de ani mai târziu, nouă dintre participanții la această întrunire (cei pe care i-am enumerat) sfârşiseră după cum urmează: Schwab murise fără un ban după ce trăise cinci ani din împrumuturi; Insull murise falit într-o țară străină; Kreuger şi Cotton muriseră şi ei faliți, Hopson înnebunise, Whitney şi Albert Fall tocmai fuseseră eliberați din închisoare, Fraser şi Livermore se sinuciseseră.

Mă îndoiesc că ar putea să spună cineva exact ce s-a întâmplat cu aceşti oameni. Dacă veți observa cu atenție data, veți constata că 1923 era cu puțin înainte de 1929, deci înainte de Marele Crah şi de Marea Criză, care bănuiesc că au avut un mare impact asupra acestor oameni şi a vieților lor. Ideea este următoarea: trăim vremuri în care schimbările sunt mai rapide decât cele de pe timpul acestor oameni. Bănuiesc că vor fi multe momente de înflorire, dar şi de cădere în următorii douăzeci şi cinci de ani, care vor exista în paralel cu suişurile şi coborâşurile cu care sunt confruntați oamenii. Mă preocupă faptul că prea multă lume se concentrează exagerat de mult asupra banilor, neglijându-şi cea mai importantă avere, care este educația lor. Dacă oamenii vor fi pregătiți să fie flexibili, deschişi şi să învețe, se vor îmbogăți tot mai tare de-a lungul acestor schimbări. Dacă vor continua să creadă că banii rezolvă orice problemă, mă tem că aceşti oameni vor avea o existență foarte dificilă. Inteligența rezolvă problemele şi produce bani. Banii fără o inteligență financiară sunt nişte bani care se duc repede.

Foarte mulți oameni nu reuşesc să înțeleagă că în viață nu contează câți bani faci, ci câți păstrezi. Cu toții am auzit poveşti despre oameni săraci care câştigă la loterie; se îmbogățesc dintr-odată şi apoi redevin săraci. Câştigă milioane, însă curând se întorc de unde au plecat. Sau despre sportivi profesionişti care la 24 de ani câştigă milioane de dolari pe an, iar la 34 de ani ajung să doarmă pe sub poduri. Azi dimineață am citit în ziar, chiar când voiam să scriu aceste rânduri,

povestea unui tânăr baschetbalist care anul trecut avea milioane. Acum susține că prietenii, avocatul şi contabilul i-au luat banii şi a ajuns să lucreze la o spălătorie de maşini pe o leafă minimă.

Are doar 29 de ani. A fost concediat de la spălătoria de maşini pentru că refuza să-şi scoată inelul de campion atunci când ştergea maşinile şi astfel a ajuns povestea în ziar. El susține că toată lumea are ce are cu el, că este tratat discriminatoriu şi că inelul este tot ce i-a mai rămas. El mai susține că dacă i se ia şi inelul, asta îl va doborî definitiv.

În 1997, am cunoscut foarte mulți oameni care au devenit pe loc milionari. Revenise prosperitatea anilor '20. Sigur că m-am bucurat că oamenii sunt tot mai bogați, dar mi-am manifestat prudența, pentru că pe termen lung nu contează cât câştigi, ci cât păstrezi, şi de-a lungul a câtor generații.

Aşa încât atunci când oamenii mă întreabă: „De unde să încep?" sau: „Spune-mi cum să mă îmbogățesc?", ei sunt adesea dezamăgiți de răspunsul meu. Eu le răspund cu cuvintele bogatului meu tată de pe vremea când eram copil: „Dacă vrei să fii bogat, trebuie să ştii alfabetul financiar."

Această idee îmi venea în minte de fiecare dată când ne întâlneam. Aşa cum vă spuneam, tatăl meu cu studii sublinia importanța cititului, în vreme ce tatăl meu bogat sublinia nevoia de a stăpâni alfabetul financiar.

Dacă vrei să construieşti o clădire precum Empire State, primul lucru pe care trebuie să-1 faci este să sapi o groapă adâncă şi să torni o fundație solidă. Dacă vrei să-ți construieşti o casă la marginea oraşului este suficient să torni un strat de beton de 15 cm. Majoritatea oamenilor, dorind să se îmbogățească, încearcă să construiască Empire State Building pe o fundație de 15 cm.

Sistemul nostru şcolar, fiind creat în perioada agrară, încă mai crede în casele fără fundație. Chirpiciul este încă la modă. Aşa încât copiii termină şcoala fără să aibă nici un fundament financiar. Într-o bună zi, insomniacii şi cei plini de datorii din suburbii, trăindu-şi Visul American, hotărăsc că răspunsul la problemele lor financiare este îmbogățirea rapidă.

Începe construirea zgârie-norilor. Totul merge rapid şi curând, în loc să avem noi Empire State Buildings, ne trezim cu echivalentul unui Turn din Pisa al suburbiilor. Nopțile albe revin.

În ceea ce ne priveşte, pe Mike şi pe mine, ca adulți, puteam alege oricare dintre cele două posibilități, pentru că fuseserăm învățați să ne formăm un puternic fundament financiar încă de pe vremea când eram copii.

În prezent, contabilitatea este materia cea mai plicticoasă din lume. Poate fi şi cea mai confuză totodată. Dar dacă vreți să vă îmbogățiți pe termen lung, ea poate deveni cea mai importantă materie. Întrebarea este: cum puteți preda o materie plicticoasă şi neclară copiilor voştri? Răspunsul este: exprimați-vă cât mai simplu. Predați-o mai întâi în imagini.

Tatăl meu cel bogat a turnat o fundație financiară foarte solidă pentru Mike şi pentru mine. Cum eram încă nişte copii, el a inventat o modalitate simplă de a ne învăța. Ani de zile a făcut desene şi a folosit cuvinte. Eu şi Mike am înțeles desenele simple, vocabularul de specialitate, circulația banilor, iar în anii următori tatăl cel bogat a început să folosească şi cifre. În prezent, Mike stăpâneşte o analiză contabilă mult mai complexă şi mai sofisticată, pentru că n-a avut încotro. Trebuia să conducă un imperiu de un miliard de dolari. Eu nu sunt aşa de sofisticat, pentru că imperiul meu e mai mic, şi totuşi am avut amândoi aceeaşi simplă fundație. În paginile care urmează vă ofer aceleaşi desene pe care tatăl lui Mike le-a imaginat pentru noi. Deşi sunt simple, acestea i-au ajutat pe cei doi băieței să obțină mari sume de bani pornind de la un fundament solid.

Regula numărul unu. Trebuie să distingeți diferența dintre active şi pasive şi să cumpărați active. Dacă vreți să vă îmbogățiți, asta e tot ce trebuie să ştiți. Este prima regulă. Este singura regulă. Poate părea absurd de simplu, dar majoritatea oamenilor nici nu-şi dau seama cât de profundă este aceasta. Ei se zbat din punct de vedere financiar pentru că nu cunosc diferența dintre active şi pasive.

„Oamenii bogați adună active. Oamenii săraci sau din pătura de mijloc adună pasive, despre care ei cred că sunt active."

Atunci când tatăl cel bogat ne-a explicat lui Mike şi mie acest lucru, am crezut că glumeşte. Iată-ne aproape adolescenți, aşteptând cu nerăbdare taina îmbogățirii şi alegându-ne cu acest răspuns. Era atât de simplu, încât a trebuit să ne gândim foarte mult timp.

„Ce sunt activele?", întrebă Mike.

„Nu trebuie să vă preocupe asta acum", spuse tatăl cel bogat. Lăsați ideea să se aşeze. Dacă veți putea înțelege simplitatea, viața voastră va avea un plan bine stabilit şi va fi mai uşoară din punct de vedere financiar. Este simplu. De asta le scapă multora."

„Vreți să spuneți că tot ceea ce trebuie să ştim este ce înseamnă activele, după care să le achiziționăm şi o să ne îmbogățim?”, am întrebat.

Tatăl cel bogat a dat din cap: „Este cât se poate de simplu.”

„Dacă este chiar aşa de simplu, cum de nu e toată lumea bogată?”, am întrebat.

Tatăl cel bogat a răspuns: „Pentru că oamenii nu cunosc diferența dintre active şi pasive.”

Îmi amintesc că am întrebat; „Cum pot adulții să fie atât de lipsiți de minte? Dacă este aşa de simplu, dacă este atât de important, cum de nu-şi dau seama?”

Tatălui bogat i-au trebuit doar câteva minute ca să ne explice ce sunt activele şi ce sunt pasivele.

Ca adult, îmi vine greu să le explic altor adulți. De ce? Pentru că adulții sunt mai deştepți. În majoritatea cazurilor, simplitatea ideii le scapă celor mai mulți dintre adulți, pentru că ei au fost învățați altfel. Au fost învățați de alți învățați - profesionişti cum ar fi bancherii, contabilii, agenții imobiliari, finanțiştii ş.a.m.d. Dificultatea intervine în încercarea de a-i dezvăța sau de a-i face pe adulți să redevină copii. Un adult inteligent socoteşte adesea că e greu să acorzi atenție unor definiții simpliste.

Tatăl cel bogat credea în principiul KISS - „Keep It Simple Stupid” (Păstrează simplitatea, deşteptule). Faptul că s-a menținut la nivelul simplității a făcut ca fundamentul financiar al celor doi băieți să fie mult mai solid.

În ce fel se ajunge la confuzii? Sau cum poate ceva atât de simplu să se încurce în halul ăsta? De ce cumpără cineva active care, de fapt, sunt pasive? Răspunsul se află în educația fundamentală.

Noi ne concentrăm asupra cuvântului „alfabet”, şi nu asupra „alfabetului financiar”. Definirea activelor sau pasivelor nu este o problemă gramaticală. De fapt, dacă vreți să vă zăpăciți complet, căutați aceste cuvinte, „active” şi „pasive” în dicționar. Sigur că definiția pare excelentă pentru un contabil, dar pentru o persoană obişnuită, nu are nici o logică. Din păcate, noi, adulții, suntem prea mândri pentru a recunoaşte că pot exista şi lucruri ilogice.

Când eram mici, tatăl bogat spunea: „Activele nu sunt definite de cuvinte, ci de cifre. Şi dacă nu ştii să citeşti nişte cifre, nu vezi diferența dintre active şi o groapă.”

„În contabilitate”, ar spune tatăl cel bogat, „nu contează cifrele, ci ceea ce ne spun ele. E ca la cuvinte. Nu contează cuvintele, ci povestea pe care ți-o spun.”

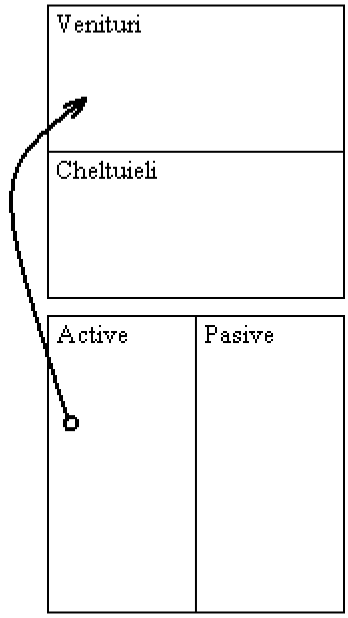
Mulți oameni citesc fără a înțelege mare lucru. Aceasta se numeşte capacitatea de înțelegere a ceea ce citeşti. Cu toții reacționăm altfel când este vorba de a înțelege ceea ce citim. De exemplu, de curând am cumpărat un video nou. El era însoțit de un manual cu instrucțiuni, în care se explica felul în care acesta putea fi programat. Eu nu vroiam altceva decât să îmi înregistrez emisiunea preferată de vineri seara. Am înnebunit pur şi simplu încercând să citesc acest manual. Nimic nu mi se pare mai complex pe lumea asta decât să ştii să programezi un video. Puteam citi cuvintele, dar nu înțelegeam nimic. Puteam lua un „10” pentru că recunoşteam cuvintele, dar eram de „2” când venea vorba să le şi înțeleg. Aşa se întâmplă cu documentele financiare în cazul celor mai mulți oameni.

„Dacă vreți să vă îmbogățiți, trebuie să citiți şi să înțelegeți cifrele.” Acest lucru l-am auzit rostit de mii de ori de către tatăl meu cel bogat. Şi am mai auzit: „Cei bogați achiziționează active, cei săraci şi pătura de mijloc achiziționează pasive.”

Iată cum putem face diferența dintre active şi pasive. Majoritatea contabililor şi specialiştilor în finanțe nu s-au pus de acord în privința definițiilor, dar acest desen simplu a stat la baza unui fundament financiar solid pentru cei doi băieței.

Pentru a-i putea educa pe cei doi copii, tatăl cel bogat a păstrat totul la un nivel foarte simplu, folosind cât mai multe imagini, cât mai puține cuvinte şi fără a apela ani de zile la vreo cifră.

„Acesta este modelul circuitului financiar al unui activ."



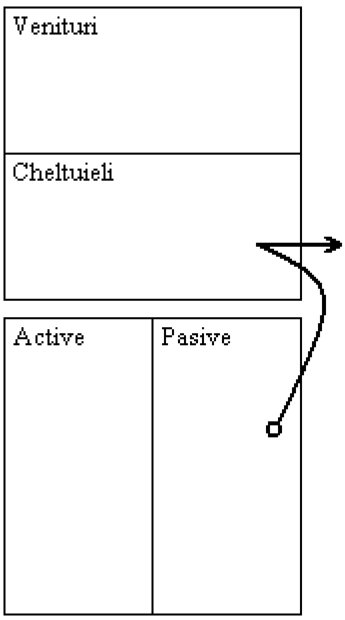
Desenul acesta este o declarație de venituri care se mai numeşte şi declarație de profit şi pierderi. El măsoară venitul şi cheltuielile, banii care intră şi banii care ies. Următorul grafic este o balanță. Se numeşte aşa pentru că trebuie să creeze un echilibru între active şi pasive. Mulți începători în ale finanțelor nu cunosc relația dintre declarația de venituri şi bilanţ. Însă înțelegerea ei este absolut vitală.

Principala cauză a problemelor financiare o reprezintă faptul că nu se cunoaşte diferența dintre active şi pasive. Motivul confuziei constă în însăşi definirea celor două cuvinte.

Sigur că pentru contabilii de meserie totul are o logică. Dar pentru omul obişnuit, parcă e în chinezeşte. Citeşti cuvintele şi definiția lor, dar înțelegerea e foarte dificilă.

Aşa cum spuneam şi mai înainte, tatăl meu cel bogat le-a spus simplu celor doi băieți că: „activele sunt cele care îți bagă banii în buzunar." Frumos, simplu şi util.

„Acesta este modelul circuitului financiar al unui pasiv."



Acum, după ce am definit prin imagini activele şi pasivele, definițiile în cuvinte vor fi mai uşor de înțeles.

Activele sunt ceva care îți bagă banii în buzunar.

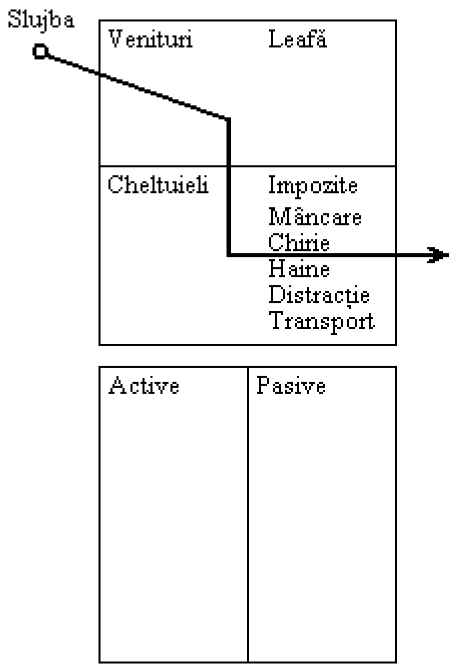
Pasivele sunt ceva care îți scot banii din buzunar.

Asta este tot ceea ce trebuie să ştiți. Dacă vreți să vă îmbogățiți, petreceți-vă viața achiziționând active. Dacă vreți să fiți săraci sau să faceți parte din pătura de mijloc, petreceți-vă viața cumpărând pasive. Necunoaşterea acestei diferențe conduce la problemele financiare ale lumii.

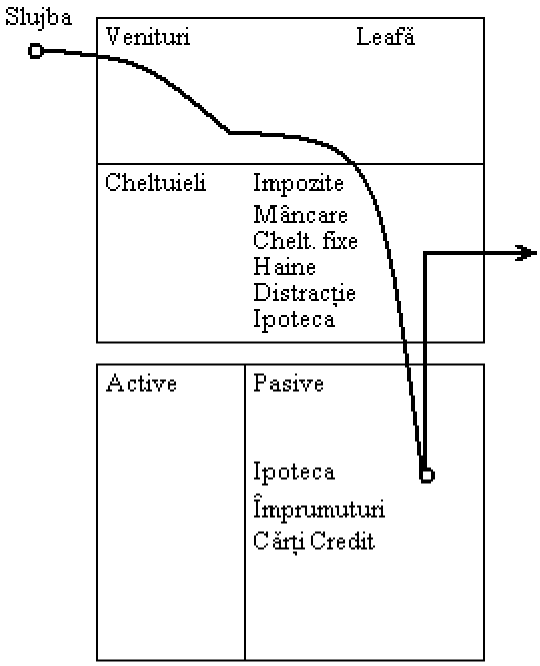
Analfabetismul atât în ce priveşte cuvintele cât şi cifrele stă la baza problemelor financiare. Când dificultățile financiare îşi fac apariția, înseamnă că există ceva ce nu a putut fi citit, fie că e vorba de cifre, fie că e vorba de cuvinte. Ceva este înțeles greşit. Bogații sunt bogați tocmai pentru că în anumite domenii sunt mai alfabetizați decât cei care au probleme financiare. Deci dacă vreți să vă îmbogățiți şi să vă mențineți averea, e foarte important sa fiți alfabetizat din punct de vedere financiar, atât în ce priveşte cuvintele, cât şi cifrele.

Săgețile din grafice reprezintă circuitul banilor sau „cash-flow". Cifrele în sine nu înseamnă mare lucru, aşa cum nici cuvintele în sine nu înseamnă mare lucru. Povestea contează, în rapoartele financiare citirea cifrelor reprezintă de fapt descoperirea intrigii, a poveştii. Aşa afli care este fluxul monetar, în cazul a 80% dintre familii, povestea financiară constă în a munci din greu făcând efortul de a merge mai departe. Şi nu pentru că n-ar face bani. Dar îşi petrec viața cumpărând pasive în loc de active.

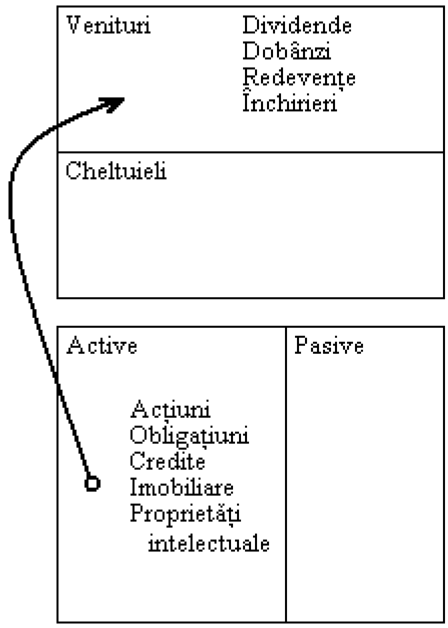
De exemplu, traseul fluxului monetar pentru o persoană săracă sau un tânăr care nu lucrează încă este:



Acesta este traseul fluxului monetar al persoanelor din pătura mijlocie:



Acesta este traseul fluxului monetar al unei persoane bogate:



Toate aceste grafice sunt, bineînțeles, extrem de simplificate. Toată lumea are cheltuieli de zi cu zi şi are nevoie de hrană, adăpost şi haine.

Graficele indică circuitul banilor de-a lungul vieții unei persoane sărace, de condiție medie sau bogate. Circuitul banilor este cel care ne spune povestea. Ne dezvăluie felul în care persoana respectivă îşi manevrează banii, cu alte cuvinte, ce anume face cu ei după ce intră în posesia lor.

Motivul pentru care am început cu povestea celor mai bogați oameni din America este că doream să ilustrez greşeala de gândire a multora. Ea constă în ideea că banii pot rezolva toate problemele. De asta mi se face rău de fiecare dată când oamenii mă întreabă cum să se îmbogățească mai repede. Sau de unde să înceapă. Adesea aud: „Am datorii, prin urmare trebuie să câştig mai mulți bani."

De cele mai multe ori însă nici mai mulți bani nu vor rezolva problema. De fapt, s-ar putea chiar s-o amplifice. De multe ori, banii scot la iveală lipsurile noastre ca oameni. Ei pun în lumină lucruri pe care nu le ştim. De aceea, mult prea des o persoană care pune mâna pe nişte bani dintr-odată - să zicem că moşteneşte ceva, îi este mărită leafa sau câştigă la loterie - revine curând la aceleaşi probleme financiare, dacă nu chiar la unele mai mari decât înainte de a intra în posesia

banilor. Banii nu fac decât să accentueze modelul circuitului banilor prezent în mintea voastră. Dacă modelul presupune cheltuirea a tot ce aveți, mai mult ca sigur că dacă veți avea mai mulți bani veți cheltui şi mai mult. De unde şi proverbul: „Nebunul îşi înnebuneşte banii."

Am spus de multe ori că mergem la şcoală ca să dobândim deprinderi intelectuale şi profesionale, importante amândouă. Învățăm să facem bani prin deprinderile noastre profesionale. În anii '60, când eram la liceu, dacă cineva se descurca bine la şcoală aproape imediat lumea presupunea că acel tânăr va deveni doctor. Adesea, copilul nici măcar nu era întrebat dacă vrea să ajungă medic. Se înțelegea de la sine. Era profesiunea cu cea mai mare răsplată financiară.

În prezent, doctorii se confruntă cu probleme financiare pe care nu aş dori să le aibă nici cel mai mare duşman al meu: mai întâi cu companiile de asigurări, care au preluat controlul întregii afaceri, ocupându-se de îngrijirile medicale, apoi implicarea guvernului şi, în final, jurisprudența tratamentelor greşite, pentru a nu menționa decât o parte dintre probleme. În prezent, copiii vor să ajungă vedete sportive, în baschet sau în golf, precum Tiger Woods, genii în computere, staruri de cinema, vedete rock, câştigători ai concursurilor de frumusețe, sau oameni de afaceri pe Wall Street. Şi asta doar pentru că aceste meserii presupun celebritate, bani şi prestigiu. Acesta este motivul pentru care cu greu îi poți motiva pe copii să învețe. Ei ştiu că reuşita profesională nu se mai află în strânsă legătură cu studiile universitare, ca altădată.

Cum studenții termină şcoala fără să aibă o pregătire în domeniul financiar, milioane de oameni cu diplomă îşi fac bine meseria, dar mai târziu îi găseşti luptându-se cu probleme financiare. Muncesc din greu, dar nu progresează. Ceea ce lipseşte din formarea lor nu este modul în care să facă bani, ci cum să-i cheltuiască - şi ce să facă după ce-i câştigă. Aceasta se numeşte aptitudine financiară - respectiv, ceea ce faci cu banii după ce îi produci. Cum să faci astfel încât ceilalți să nu ți-i ia, cât poți păstra ori cât de bine lucrează banii în favoarea ta. Mulți nu înțeleg de ce au probleme financiare, pentru că pur şi simplu nu înțeleg ce este circuitul banilor. O persoană poate avea studii alese, o carieră reuşită şi să continue să fie analfabetă din punct de vedere financiar. Aceşti oameni muncesc adesea mai mult decât e nevoie, pentru că învață să muncească din greu şi nu ştiu să pună banii să muncească pentru ei.

Cum se transformă povestea căutării Visului Financiar într-un coşmar financiar

În filme, apar mulți oameni care muncesc din greu, ceea ce a dus la crearea unui şablon. Proaspeții căsătoriți, cuplurile tinere, fericite şi cu multă carte se mută împreună într-unul dintre apartamentele acelea înghesuite, de închiriat. Imediat după aceea, îşi dau seama că pot economisi bani, pentru că doi oameni pot trăi cam cu tot atâția bani cât unul singur.

Problema este însă apartamentul, care e foarte înghesuit. Ei încep să strângă bani, ca să-şi cumpere casa visurilor lor şi pentru a face şi copii. În prezent, au două venituri şi încep să se concentreze asupra carierelor lor.

Veniturile încep să crească. Pe măsură ce veniturile lor cresc... cheltuielile cresc şi ele.

Pentru cei mai mulți, cheltuiala nr. 1 o reprezintă impozitele. Mulți cred că e vorba de impozitele pe venit, dar în America suma cea mai mare se plăteşte la Asigurările Sociale. Un angajat se pare că plăteşte la Asigurările Sociale, împreună cu Asigurările Medicale, o rată a impozitului în mare de 7,5%, dar de fapt reprezintă 15%, având în vedere că patronul trebuie să plătească pentru tine o sumă egală la Asigurările Sociale. Adică e vorba de banii pe care patronul nu vi-i mai poate da. Pe deasupra, trebuie să mai plătiți impozit pe venitul însumat pentru Asigurările Sociale, venit pe care nu-1 mai primiți niciodată, pentru că ajunge direct la Asigurările Sociale prin rețineri.

Apoi, pasivele lor cresc.

Acest lucru se poate demonstra cel mai bine luând ca exemplu la cuplul tânăr. Ca urmare a faptului că veniturile lor cresc, ei se hotărăsc să cumpere casa la care visează. Odată ajunşi acolo, trebuie să plătească un nou impozit, respectiv cel pe proprietate. După care îşi cumpără maşină nouă, mobilă nouă şi o nouă aparatură, care să se potrivească locuinței celei noi. Dintr-odată se trezesc şi îşi dau seama că lista pasivelor e plină de datorii sub formă de ipoteci sau pentru cărțile de credit.

Din acel moment, sunt prinşi în cursa şobolanului. Mai apare şi un copil, muncesc şi mai mult şi povestea se repetă. Mai mulți bani şi impozite mai mari. Vine o carte de credit prin poştă. Cei doi o folosesc. Sună o companie de împrumuturi şi spune că „activului" cel mai de preț al lor, casei, i-a crescut valoarea. Compania se oferă să le acorde un împrumut pe termen prelungit, având

în vedere că stau aşa de bine cu creditul, şi li se mai spune că inteligent ar fi să-şi achite integral cartea de credit, lucru care i-ar scuti să mai plătească o dobândă mare pentru bunurile de consum. În plus, dobânda ce trebuie plătită pe casă se scoate din impozit. Ei acceptă şi îşi plătesc cardurile de credit cu dobândă mare. Răsuflă uşuraţi. În sfârşit nu mai au datorii la carduri. Şi-au transformat datoriile de consumatori într-o ipotecă pe casă. Plăţile lor scad pentru că şi-au prelungit datoria pe 30 de ani. E un gest inteligent.

Sună vecinul şi îi invită la cumpărături - e zi de solduri. O şansă de a face nişte economii. Ei îşi spun: „N-am să cumpăr nimic, doar mă uit." Dar pentru orice eventualitate îşi iau cardul încă nefolosit şi îl pun cu grijă în portofel.

Deseori mă întâlnesc cu cupluri de tineri. Numele lor este altul, dar dilemele financiare sunt aceleaşi. Vin să stăm de vorbă, să afle punctul meu de vedere. Ei mă întreabă: „Ne puteţi spune cum putem face bani mai mulţi?" Felul în care cheltuiesc i-a determinat să caute un venit mai mare.

Nici măcar nu-şi dau seama că problema este modul în care aleg să-şi cheltuiască banii pe care îi au şi asta duce la dificultăţi financiare. Totul porneşte de la analfabetismul financiar şi de la neînţelegerea diferenţei dintre active şi pasive.

Rareori problemele financiare ale cuiva sunt rezolvate de o sumă mai mare de bani. Problemele pot fi rezolvate cu inteligenţă şi înţelegere. E o vorbă pe care un prieten de-al meu o spune foarte des celor care au datorii: „Dacă îţi dai seama că singur ţi-ai săpat groapa... nu mai săpa."

Când eram copil, tatăl meu ne spunea deseori că japonezii stăpâneau trei lucruri pe lumea asta: „ştiau să mânuiască sabia, bijuteriile şi oglinzile." Sabia simbolizează puterea armelor. America a cheltuit miliarde de dolari pe arme şi din această cauză s-a ajuns la supremaţia prezenţei ei militare în lume. Bijuteriile simbolizează puterea banilor. E un oarecare sâmbure de adevăr în ideea: „Nu uita regula de aur: cine are aurul stabileşte regulile jocului."

Oglinda simbolizează puterea cunoaşterii de sine. Cunoaşterea de sine, conform legendei japoneze, era cea mai de preţ dintre cele trei.

Săracii şi cei din pătura de mijloc dau voie mult prea adesea puterii banilor să izbucnească. Prin faptul că muncesc tot mai mult fără să se întrebe despre logica a ceea ce fac, singuri îşi pun piedică în fiecare dimineaţă când merg la slujbă. Faptul că nu înţeleg foarte bine ce înseamnă banii duce la atotputernicia banului. Puterea banilor este folosită împotriva lor.

Dacă ar folosi puterea oglinzii, probabil că s-ar întreba: „Oare are asta vreo logică?" Mult prea des, în loc să aibă încredere în înţelepciunea lor interioară, în acel spiriduş existent în fiecare, cei mai mulţi merg cu gloata. Fac diverse lucruri pe motiv că le face toată lumea. Ei se conformează, în loc să se întrebe. Adesea, fără să se gândească, repetă ceea ce li s-a spus - adică idei de genul: „Diversifică-te" sau „Casa ta este un bun activ"; „Casa ta este cea mai mare investiţie a ta"; „Mai scapi de impozite dacă te îndatorezi şi mai tare"; „Ia-ţi o slujbă sigură"; „Nu face greşeli"; „Nu-ţi asuma riscuri." Se spune că frica de a vorbi în public este pentru cei mai mulţi mai mare decât cea de moarte. Conform psihiatrilor, teama de a vorbi în public provine din ostracizare, din frica de a ieşi în faţă, de a fi comentat, de a fi ridicol, de a nu mai fi acceptat. Frica de a fi altfel îi determină pe cei mai mulţi să nu mai caute noi căi de rezolvare a problemelor lor. De aceea tatăl meu cel cultivat spunea că japonezii respectau cel mai mult puterea oglinzii: pentru că doar atunci când noi, oamenii, ne uităm în oglindă aflăm adevărul. Iar principalul motiv pentru care cei mai mulţi spun „Nu risca" este tot frica. Acest lucru este valabil în toate, fie că este vorba de sport, de relaţii inter-umane, de profesie sau de bani.

Aceeaşi frică, aceea de ostracizare, îi face pe oameni să se conformeze şi să nu pună la îndoială părerile unanim acceptate sau tendinţele la modă. „Casa ta este un activ." „Ia-ţi un împrumut pe termen prelungit şi mai scapă de datorii." „Munceşte mai mult." „Este o avansare." „Cândva voi ajunge vicepreşedinte." „Economiseşte bani." „Când o să mi se mărească leafa o să cumpăr o casă mai mare." „Fondurile mutuale sunt sigure." „Nu mai avem păpuşi de care doriţi, dar mai am una pusă deoparte pentru un alt client care n-a mai venit s-o cumpere."

Multe probleme financiare grave sunt rezultatul faptului că mergem cu gloata şi încercăm să ţinem pasul cu mulţimea. Uneori, toţi avem nevoie să ne privim în oglindă şi să fim sinceri cu înţelepciunea noastră interioară şi nu cu temerile noastre. Când împliniserăm 16 ani, eu şi Mike am început să avem probleme la şcoală. Nu eram copii răi. Dar ne distingeam din mulţime. Lucram pentru tatăl lui Mike după ore şi în week-end. Adesea, Mike şi cu mine petreceam ore întregi după ce lucraserăm la ceva, stând la o masă cu tatăl lui, în vreme ce acesta se întâlnea cu bancherii lui,

avocații, contabilii, agenții de Bursă, investitorii, directorii şi angajații. Iată un om care renunțase la şcoală la 13 ani şi care acum conducea, instruia, comanda şi punea întrebări unor persoane cu multă şcoală. Ei veneau şi îşi expuneau punctele de vedere şi mârâiau atunci când el nu era de acord cu ele.

Iată aşadar un om care s-a distins din mulțime. Este un om care a gândit de unul singur şi care a urât cuvintele: „Trebuie să facem aşa pentru că aşa face toată lumea.” De asemenea, îl ura pe „nu pot”. Dacă vrei să determini pe cineva să facă ceva e suficient să îi spui „Nu cred că poți să o faci.” Mike şi cu mine am învățat din aceste şedințe mai mult decât în toți anii de şcoală şi de facultate. Tatăl lui Mike nu avea studii înalte, dar cunoştea ABC-ul financiar şi, ca urmare, avusese parte de o mare reuşită. Obişnuia să ne repete mereu: „O persoană inteligentă angajează oameni care sunt mai inteligenți decât el.” Astfel, Mike şi cu mine am avut avantajul de a ne petrece timpul ascultând pe durata întâlnirilor de lucru învățămintele unor oameni deştepți.

Dar, din această cauză, atât Mike cât şi eu nu puteam accepta dogma standard pe care ne-o predicau profesorii noştri. Asta ne-a creat probleme. De câte ori profesorul spunea: „Dacă nu luați note mari n-o să vă descurcați în viață”, Mike şi cu mine încruntam din sprâncene. Spunându-ni-se să urmăm procedura standard şi să nu ne abatem de la reguli, ne-am putut da seama că procesul de şcolarizare descurajează de fapt creativitatea. Începuserăm să înțelegem de ce tatăl nostru cel bogat ne-a spus că şcolile sunt făcute să producă buni angajați şi nu buni patroni. Uneori, Mike sau eu ne întrebam profesorii cum putem aplica ceea ce învățam, sau îi întrebam de ce nu studiem niciodată banii şi felul cum funcționează ei. La această din urmă întrebare, cel mai adesea ni se răspundea că banii nu sunt importanți, că dacă ne demonstrăm capacitatea profesională banii vor veni de la sine.

Cu cât ştiam mai multe despre puterea banilor, cu atât ne distanțam de profesorii şi de colegii noştri.

Tatăl meu cel cu carte nu m-a presat niciodată cu notele. Adesea m-am întrebat de ce. Dar am început să ne certăm când vorbeam despre bani. La 16 ani, probabil că deja aveam o bază mai solidă în domeniul financiar decât a mamei sau a tatei. Puteam ține registre, îi ascultam pe contabilii specializați în impozite şi pe avocații din corporații, pe bancheri, pe cei cu afaceri imobiliare, pe investitori ş.a.m.d. Tatăl meu vorbea cu profesorii.

Într-o zi, tata mi-a explicat de ce casa noastră este cea mai mare investiție a lui. A urmat o discuție nu prea plăcută, în care i-am arătat de ce credeam eu că o casă nu este o bună investiție.

Următorul grafic ilustrează diferența de percepție între tatăl meu cel bogat şi tatăl meu cel sărac în ceea ce privea casele lor. Unul dintre tați credea că e vorba de un „activ”, iar celălalt socotea că este un „pasiv”.

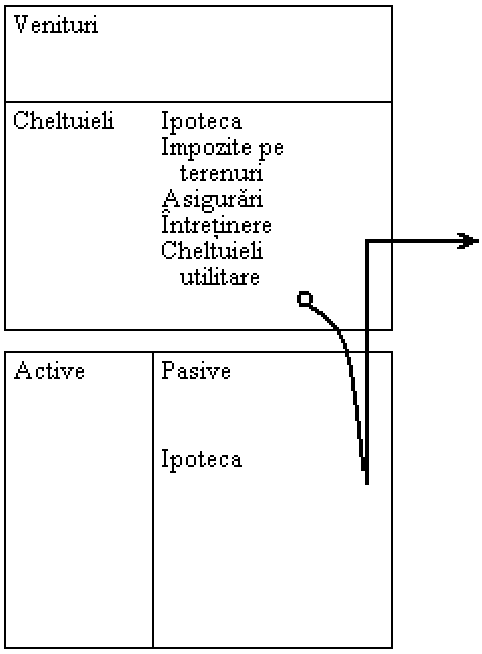
Tatăl bogat

Active	Pasive
	Casă

Tatăl sărac

Active	Pasive
Casă	

Îmi amintesc când i-am desenat tatălui meu graficul care urmează, arătându-i modelul circuitului banilor. I-am mai explicat şi care sunt cheltuielile auxiliare, în cazul în care casa este o proprietate. O casă mai mare înseamnă cheltuieli mai mari şi circuitul banilor creşte pe coloana cheltuielilor.



Cred în continuare că o casă nu reprezintă un „activ”. Şi ştiu că pentru mulți oameni este visul lor, dar şi cea mai mare investiție. Să deții propria ta casă e mai bine decât nimic. Dar eu ofer o privire alternativă în raport cu această dogmă foarte populară. Dacă eu şi soția mea ar urma să cumpărăm o casă mai mare, mai strălucitoare, ne-am da seama imediat că n-ar fi vorba de un activ, ci de un pasiv, având în vedere că ne-ar lua şi mai mulți bani din buzunar.

Iată aşadar care este punctul meu de vedere. Nu mă aştept ca majoritatea oamenilor să fie de acord cu el, pentru că o casă frumoasă ține de latura noastră sentimentală. Şi când e vorba de bani, sentimentele profunde au tendința să reducă inteligența financiară. Ştiu din proprie experiență că banii au un fel al lor de a transforma orice hotărâre într-una sentimentală.

1. Când e vorba de case subliniez faptul că aproape orice om munceşte toată viața pentru a plăti o casă al cărei proprietar nu ajunge să fie niciodată. Cu alte cuvinte, majoritatea oamenilor îşi cumpără o nouă casă de fiecare dată când apelează la un nou împrumut pe 30 de ani ca să o plătească pe cea inițială.

2. Chiar dacă oamenilor li se acordă o reducere la impozite pentru dobânzile ipotecilor, ei plătesc toate celelalte cheltuieli cu banii deja impozitați. Chiar şi după ce îşi achită ipoteca.

3. Impozitele pe proprietate. Părinții soției mele au fost şocați când impozitul pe proprietatea lor a ajuns la 1.000 de dolari pe lună. Acest lucru s-a întâmplat după ce au ieşit la pensie, aşa încât creşterea sumei a însemnat un efort prea mare pentru bugetul lor de pensionari; prin urmare, au fost nevoiți să se mute.

4. Valoarea caselor nu creşte întotdeauna. Încă mai am prieteni care datorează un milion de dolari pentru o casă care s-ar vinde în prezent cu doar 700.000 de dolari.

5. Cele mai mari pierderi sunt cele provenite din ocaziile ratate. Dacă toți banii vor fi investiți în casă, veți fi obligați să munciți mai mult, pentru că pe coloana de cheltuieli se vor aduna tot mai multe lucruri, în loc să se adune pe coloana de active. Asta se întâmplă în cazul modelului circuitului banilor pentru clasa de mijloc tipică. Dacă un cuplu tânăr reuşeşte încă de la început să treacă mai mulți bani în coloana activelor, în anul următor le va fi mai uşor, şi în special când se vor pregăti să-şi trimită copiii la facultate. Activele lor vor creşte în timp şi îi vor ajuta să-şi acopere cheltuielile. Mult prea des casa serveşte drept vehicul pentru un împrumut contractat spre a face față cheltuielilor mereu crescânde.

Pe scurt, rezultatul final la hotărârii inițiale de a achiziționa o casă costisitoare în locul unei investiții de portofoliu constă în cel puțin trei consecințe, după cum urmează:

1. Irosirea timpului în care altor active le-ar fi putut spori valoarea.

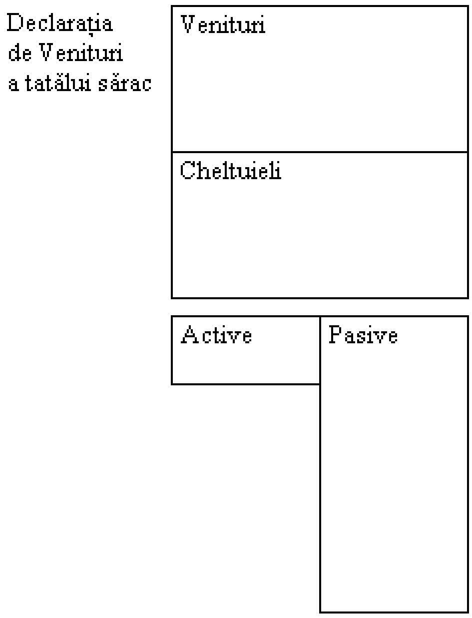
2. Pierderi de capital suplimentar; acesta ar fi putut fi investit în loc să servească la plata cheltuielilor ridicate de întreținere strictă a casei.

3. Irosirea unei potențiale educații. Mult prea adesea, oamenii socotesc casa, economiile şi planul de pensii drept singurele lucruri de pe coloana activelor. Cum nu au bani de investit, pur şi simplu nu investesc. Acest lucru îi lipseşte de o experiență a investițiilor. Majoritatea nu ajung

niciodată ceea ce se numeşte „investitori sofisticaţi” şi cele mai bune investiţii sunt de obicei vândute „investitorilor sofisticaţi”, care apoi le revând celor care nu vor să-şi asume riscuri.

Eu nu spun să nu cumpăraţi o casă. Spun doar că e bine să înţelegeţi diferenţa dintre active şi pasive. Când îmi doresc o casă mai mare, mai întâi cumpăr active care să genereze un circuit al banilor cu care să plătesc casa. Situaţia în care viaţa cuiva intră în această cursă a şobolanului este ilustrată cel mai bine prin chiar exemplul tatălui meu cu studii şi al declaraţiei sale de venituri. Cheltuielile lui par întotdeauna să ţină pasul cu venitul, dar nu-i îngăduie niciodată să investească în active. Ca urmare, pasivele cum ar fi ipoteca sau datoriile la carduri sunt mai mari decât activele.

Următorul desen valorează mai mult decât o mie de cuvinte.

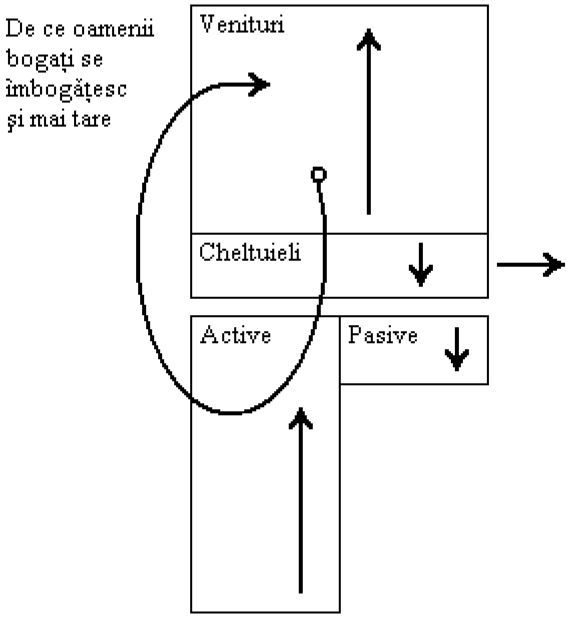


Declaraţia de venituri a tatălui meu cel bogat, pe de altă parte, reflectă rezultatele unei vieţi dedicate investiţiilor şi reducerii la minimum a pasivelor:

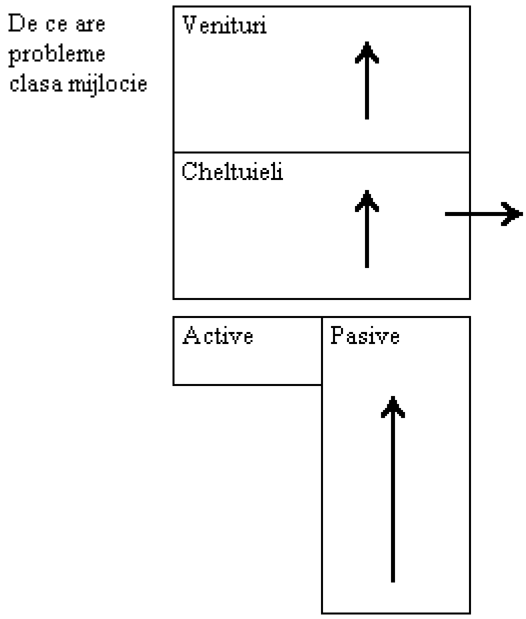


Trecerea în revistă a declaraţiei de venituri a tatălui meu bogat explică de ce oamenii bogaţi se îmbogăţesc şi mai tare. Coloana activelor generează venit mai mult decât suficient pentru a acoperi cheltuielile, asigurându-i o re-investire echilibrată în coloana activelor. Coloana activelor continuă să crească şi de aceea venitul pe care îl produc acestea creşte odată cu ele.

Rezultatul este: cei bogaţi se îmbogăţesc şi mai tare!



Clasa mijlocie se află într-o continuă luptă cu problemele financiare. Venitul de bază provine din salarii, impozitul crescând odată cu ele. Cheltuielile au tendința să crească în raport direct cu creşterea salariilor. De aici şi exprimarea „cursa şobolanului". Ei îşi consideră casa drept principalul activ, în loc să investească în bunuri aducătoare de venit.



Acest model conform căruia casa este tratată ca o investiție şi teoria că o creştere a salariului înseamnă posibilitatea de a cumpăra o casă mai mare sau de a cheltui mai mult stă la baza societății actuale, care este permanent îndatorată. Procesul de creştere a cheltuielilor îndatorează şi mai mult familiile, ducând la o şi mai mare nesiguranță financiară, chiar dacă membrii acestora sunt avansați şi primesc o leafă lunară mai mare. Aceasta este o modalitate riscantă de a trăi şi porneşte de la o slabă educație financiară.

Pierderea masivă a slujbelor în anii '90 — datorată reducerii afacerilor — a dat la iveală fragilitatea clasei de mijloc din punct de vedere financiar. Brusc, planurile de pensii ale companiilor au fost înlocuite cu un alt tip de plan. Asigurările Sociale au categoric probleme şi nu mai pot fi socotite ca o sursă pentru pensii. În pătura de mijloc s-a instaurat panica, în prezent, singurul lucru bun este că mulți dintre aceşti oameni au înțeles aceste chestiuni şi au început să cumpere fonduri mutuale. Creşterea investițiilor e în mare parte direct răspunzătoare de enormele progrese de la Bursă. În prezent, se creează tot mai multe fonduri mutuale pentru a răspunde cererilor clasei de mijloc.

Fondurile mutuale sunt populare pentru că reprezintă o investiție sigură. Cumpărătorii medii de fonduri mutuale sunt mult prea ocupați să-şi plătească impozitele şi ipotecile, să strângă bani pentru facultatea copiilor şi să-şi achite cărțile de credit. Ei nu mai au timp să învețe cum să investească. Şi atunci se bizuie pe experiența directorilor fondurilor mutuale. Cum fondurile mutuale includ diverse tipuri de investiții, ei au impresia că banii lor sunt mai în siguranță dacă soluțiile sunt „diversificate”.

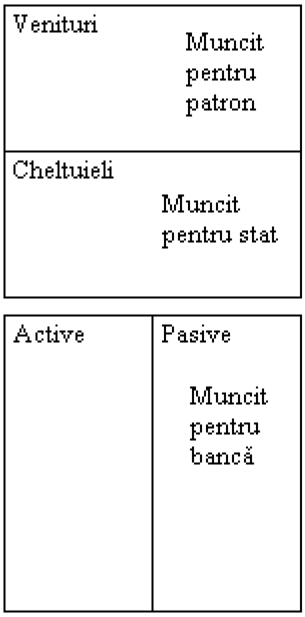
Acest grup cu şcoală din clasa de mijloc subscrie dogmei „diversificării” expuse de agenții fondurilor mutuale şi de finanțişti. Mergeți la sigur. Nu vă asumați riscuri.

Adevărata tragedie este că lipsa unei educații financiare timpurii, duce la riscurile cu care sunt confruntați cei din clasa de mijloc. Motivul pentru care nu-şi asumă riscuri provine din faptul că poziția financiară este una cel mult subțirică. Bilanțul lor nu este echilibrat, sunt plini de pasive, fără active reale care să genereze un venit. De obicei, singura lor sursă de venit este leafa. Întreaga lor existență devine dependentă de patron.

Astfel încât, atunci când apare „o afacere unică”, aceşti oameni nu pot profita de această ocazie. Ei continuă să nu-şi asume riscuri pur şi simplu pentru că muncesc prea din greu, taxele sunt mari şi sunt înglodați în datorii.

Aşa cum spuneam la începutul acestui capitol, regula cea mai importantă este cunoaşterea diferenței dintre active şi pasive. Odată ce veți înțelege diferența, e bine să vă concentrați eforturile doar asupra achiziționării de active generatoare de venit. Aceasta este cea mai bună soluție de a porni pe drumul îmbogățirii. Continuați să procedați aşa şi coloana activelor va creşte. Străduiți-vă ca pasivele şi cheltuielile să rămână scăzute. Astfel veți avea mai mulți bani la dispoziție pe care să-i treceți în coloana activelor. Curând, baza activelor va fi atât de solidă, încât vă veți putea permite inclusiv investiții speculative. Investițiile care aduc între sută la sută şi infinit profit. Investițiile în care de la 5.000 de dolari se ajunge curând la 1 milion de dolari sau chiar şi mai mult. Investițiile pe care cei din pătura mijlocie le numesc de obicei „prea riscante”. Investițiile nu sunt riscante. Faptul că se porneşte de la o înțelegere simplistă a finanțelor, începând cu alfabetul financiar, duce la ceea ce se cheamă „prea riscant”.

Dacă veți proceda ca marea masă, veți obține următorul grafic:



Ca angajat şi ca proprietar de casă, dumneavoastră munciți după cum urmează:

1. Munciți pentru altcineva. Majoritatea oamenilor muncesc pentru leafă şi îi îmbogățesc pe patroni sau pe acționari. Eforturile şi reuşitele dumneavoastră vor însemna o reuşită pentru patron şi pentru pensia lui.

2. Munciți pentru Stat. Statul îşi ia partea sa din leafa dumneavoastră pe care nici nu apucați s-o vedeți integral. Muncind şi mai mult, pur şi simplu sporiți suma din impozite percepută de Stat - majoritatea oamenilor muncesc din ianuarie până în mai doar ca să-şi plătească dările către Stat.

3. Munciți pentru Bancă. După impozite, cea mai mare cheltuială o reprezintă de obicei ipoteca şi cărțile de credit.

Problema cu „pur şi simplu a munci din greu” este că la fiecare dintre aceste trei nivele se percepe o taxă şi mai mare când eforturile voastre cresc. Trebuie să învățați să profitați de pe urma eforturilor voastre sporite împreună cu familia voastră, în mod direct.

Odată ce v-ați hotărât să vă concentrați asupra propriei afaceri, cum vă stabiliți scopurile? În cazul majorității oamenilor, ei trebuie să îşi păstreze slujba şi să se bizuie pe salariu pentru a-şi finanța achiziționarea activelor.

Când activele cresc, oare cum poate fi măsurată reuşita lor? Cum îşi dă cineva seama că s-a îmbogățit, că a făcut avere? Aşa cum am o definiție proprie pentru active şi pasive, am şi una pentru avere. De fapt, am preluat-o de la un bărbat pe nume Buckminster Fuller. Unii spun că este un şarlatan, iar alții spun că este un geniu. Cu ani de zile în urmă, printre arhitecți s-a zvonit că acesta ar fi cerut în 1961 un brevet pentru ceea ce el numea domul geodezic. În cererea sa însă, Fuller pomenea şi ceva despre avere. Era destul de confuz la început, dar dacă citeai mai atent, devenea logic: averea este capacitatea unei persoane de a supraviețui cât mai multe zile la rând... sau astfel: dacă nu mai munceşte, cât ar putea supraviețui?

Spre deosebire de averea netă - diferența dintre active şi pasive, care adesea constă în cheltuielile iraționale şi părerile greşite asupra valorii -, această definiție creează posibilitatea dezvoltării unei scări de evaluare reale şi precise. Pot măsura acum şi pot şti exact în ce poziție mă aflu în raport cu scopul fixat, acela de a fi independent din punct de vedere financiar.

Deşi proprietatea netă include adesea şi acele active care nu sunt aducătoare-de-bani-lichizi, ca, de exemplu, lucrurile pe care le-ați cumpărat şi acum zac în garaj, averea măsoară câți bani produc banii voştri şi, astfel, posibilitatea de supraviețuire financiară.

Averea este măsura circuitului banilor din coloana activelor în comparație cu coloana cheltuielilor.

Să luăm un exemplu. Să zicem că din circuitul financiar al activelor am 1.000 de dolari pe lună. Cheltuielile mele lunare se ridică la 2.000 de dolari. Care este averea mea?

Să revenim la definiția lui Buckminster Fuller. Folosind definiția sa, câte zile de acum înainte pot supraviețui astfel? Să luăm cazul unei luni de 30 de zile. Conform definiției, am un flux de bani lichizi suficient pentru o jumătate de lună.
Când voi avea 2.000 de dolari din circuitul financiar al activelor, voi fi un om cu avere.

Deşi nu sunt încă bogat, am ceva avere. Am acum un venit generat de active care acoperă complet cheltuielile mele lunare. Dacă vreau să-mi sporesc cheltuielile, trebuie mai întâi să-mi sporesc circuitul financiar de la rubrica active, astfel încât să mențin acest nivel al averii. Observați că din acel moment nu mai depind de leafă. M-am concentrat şi am reuşit să clădesc o coloană a activelor care m-a transformat într-o persoană independentă din punct de vedere financiar. Chiar dacă aş renunța azi la slujba mea, mi-aş putea acoperi cheltuielile lunare din circuitul financiar al activelor.

Următorul meu scop ar fi să am un circuit al banilor excedentar din active pe care să-i reinvestesc în coloana activelor. Cu cât merg mai mulți bani în coloana activelor, cu atât coloana activelor creşte. Cu cât activele mele cresc, cu atât creşte şi fluxul de bani lichizi. Atâta vreme cât mențin cheltuielile sub fluxul de bani lichizi din active, mă îmbogățesc şi mai tare, având un venit tot mai mare din alte surse decât munca mea fizică.

Pe măsură ce acest proces de reinvestiții continuă, sunt pe drumul bun al îmbogățirii. Definiția actuală a omului bogat provine din felul în care este el perceput. Niciodată nu poți fi prea bogat.

Gândiți-vă la această observație simplă:

Cei bogați cumpără active.
Cei săraci au numai cheltuieli.
Pătura de mijloc cumpără pasive pe care le consideră active.

Deci cum încep eu să îmi văd de afacerea mea? Care ar fi răspunsul? Ascultați-1 pe fondatorul companiei McDonald's.

CAPITOLUL 4
LECȚIA 3

Vezi-ți singur de afacerea ta

În 1974, Ray Kroc, fondatorul companiei McDonald's, a fost rugat să vorbească la un curs MBA din cadrul Universității Texas din Austin. Un bun prieten de-al meu, Keith Cunningham, urma acest curs. După o conferință extrem de serioasă şi inspiratoare, s-a făcut o pauză şi studenții l-au invitat pe Ray să meargă la barul lor preferat şi să bea o bere. Ray, foarte amabil, a acceptat.

„Ce afacere am eu de fapt?”, a întrebat Ray de îndată ce toată lumea a avut câte un pahar cu bere în mână.

„Toată lumea a început să râdă”, povestea Keith. „Majoritatea studenților la MBA credeau că Ray doar glumeşte.”

N-a răspuns nimeni, aşa încât Ray a repetat întrebarea. „Ce afacere credeți voi că am eu?”

Studenții au râs iar şi în sfârşit unul mai curajos a zis: „Ray, crezi că există cineva pe lumea asta care să nu ştie că ai o afacere cu hamburgheri?”

Ray a jubilat. „Am bănuit eu că asta o să spuneți.” A făcut o pauză şi apoi a adăugat iute: „Doamnelor şi domnilor, nu mă ocup de hamburgheri, ci de proprietăți imobiliare.”

Keith mi-a spus că Ray a explicat apoi pe îndelete punctul său de vedere. În planul de afaceri al firmei, Ray ştia că principala preocupare era vânzarea francizelor de hamburgheri, dar nici o clipă nu scăpa din vedere locul ocupat de aceste francize. El ştia că proprietățile imobiliare sunt factorul cel mai important în reuşita fiecărei francize în parte. Practic, persoana care cumpără franciza plăteşte în acelaşi timp terenul unde este amplasată, care aparţine companiei lui Ray Kroc.

În prezent, McDonald's este cel mai important proprietar imobiliar din lume, având un teren chiar mai întins decât Biserica Catolică. În prezent, McDonald's deține cele mai importante intersecții sau colțuri de stradă din America, dar şi din alte locuri din lume.

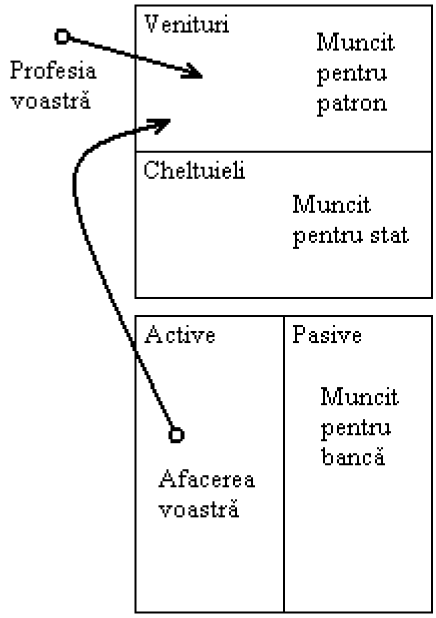
Keith îmi povestea că a fost una dintre cele mai importante lecții din viața sa. În prezent, Keith deține spălătorii de maşini, dar adevărata lui afacere constă în terenul pe care se află aceste spălătorii de maşini.

Am încheiat capitolul precedent cu graficele care ilustrau faptul că majoritatea oamenilor muncesc pentru oricine altcineva în afară de ei înşişi. Mai întâi, muncesc pentru proprietarii companiei, apoi pentru stat prin impozite şi, în final, pentru bancă, pentru că acolo se află ipoteca lor.

Când eram copil, nu aveam nici un McDonald's în apropiere. Şi totuşi, tatăl meu cel bogat ne-a învățat aceeaşi lecție ca şi cea la care s-a referit Ray Kroc la Universitatea Texas. Acesta este secretul nr. 3 al celor bogați.

Secretul este următorul: „Vezi-ți singur de afacerea ta.” Problemele financiare sunt adesea rezultatul direct al faptului că oamenii muncesc o viață întreagă pentru altcineva. La sfârşit, cei mai mulți nu se vor alege cu nimic de pe urma muncii lor.

Din nou un desen face mai mult decât o mie de cuvinte. Iată un grafic al declarației de venit şi al bilanțului prin care se poate exprima cel mai bine sfatul lui Ray Kroc.



Actualul nostru sistem de învățământ se concentrează asupra pregătirii tineretului pentru obținerea unei slujbe bune prin dezvoltarea capacității intelectuale. Întreaga lor existență se va învârti în jurul salariilor sau, aşa cum am descris anterior, în jurul coloanei de venit. După dezvoltarea capacității intelectuale, se urmăreşte un nivel superior de educație pentru a îmbunătăți abilitățile profesionale. Ei studiază pentru a deveni ingineri, oameni de ştiință, bucătari, polițişti, artişti, scriitori ş.a.m.d. Aceste abilități profesionale le permit să intre pe piața forței de muncă şi să muncească pentru bani.

Există o mare diferență între profesie şi afacere. Adesea, îi întreb pe oameni: „Cu ce te ocupi?", şi ei îmi răspund: „A, sunt bancher." Apoi îi întreb dacă sunt proprietarii băncii, şi ei de obicei îmi răspund: „Nu, lucrez acolo."

În acest moment înseamnă că ei fac o confuzie între profesie şi afacere. Ca profesie pot fi bancheri, dar trebuie să aibă şi o afacere a lor. Ray Kroc a explicat foarte clar diferența dintre profesie şi afacere în cazul lui. Profesia lui a rămas aceeaşi. El era agent de vânzări. La un moment dat, a vândut mixere pentru înghețată şi apoi a început să vândă francize de hamburgheri. Dar în vreme ce profesia lui era să vândă francize de hamburgheri, afacerea lui era să acumuleze proprietăți sub forma unui venit care să producă.

Problema cu şcoala este că adesea devii ceea ce studiezi. Deci dacă studiați, de exemplu, bucătăria, deveniți bucătari. Dacă studiați dreptul, deveniți avocați. Şi dacă faceți şcoala de mecanici auto, deveniți mecanici. Greşeala apare în momentul în care deveniți ceea ce învățați, uitând să vă ocupați de afacerea personală. Oamenii îşi petrec întreaga viață ocupându-se de afacerile altora şi îmbogățindu-i pe aceştia.

Pentru a obține o siguranță financiară, oamenii trebuie să-şi vadă de afacerea lor. Afacerea voastră se învârteşte în jurul coloanei de active, spre deosebire de coloana de venit. Aşa cum declaram şi mai înainte, regula nr. 1 este să cunoşti diferența dintre active şi pasive şi să cumperi active. Cei bogați se concentrează asupra coloanei de active, în vreme ce toți ceilalți se concentrează asupra declarațiilor de venit.

De aceea auzim adesea: „Am nevoie de o mărire de leafă", „Dacă m-ar avansa şi pe mine", „Am să mă apuc iar de şcoală, ca să fiu mai bine pregătit pentru a obține o slujbă mai bună", „Am să fac ore suplimentare", „Poate reuşesc să îmi mai iau o slujbă", „În două săptămâni îmi dau demisia, am găsit o slujbă unde sunt plătit mai bine."

În unele cercuri, acestea sunt nişte idei de bun simț. Şi totuşi, dacă îl veți asculta pe Ray Kroc, vă veți da seama că încă nu vă vedeți de afacerea voastră. Aceste idei continuă să se concentreze pe coloana de venit şi nu vor ajuta persoana respectivă să obțină o siguranță financiară mai mare decât în cazul în care banii suplimentari sunt folosiți pentru achiziționarea unor active generatoare de venit.

Motivul principal pentru care oamenii săraci sau din pătura mijlocie continuă să fie conservatori din punct de vedere fiscal - ceea ce înseamnă: „Nu-mi pot permite să-mi asum riscuri"

- este că nu au o educație financiară minimă. Trebuie să se agațe de slujbele lor. Trebuie să nu-şi asume riscuri.

Atunci când a ajuns „la modă" reducerea de personal, milioane de muncitori au descoperit că aşa-zisul cel mai important activ al lor, casa, îi înghițea de vii. Activul lor, casa, continua să-i coste bani lună de lună. Maşina lor, un alt „activ", îi costa şi ea ochii din cap. Crosele de golf din garaj, care costaseră 1.000 de dolari, acum nu mai valorau 1.000 de dolari. Fără siguranța slujbei, nu aveau pe ce se sprijini. Ceea ce li se păruseră nişte active nu le puteau fi de ajutor pentru a supraviețui într-un moment de criză financiară.

Presupun că cei mai mulți dintre noi au completat câte o cerere de împrumut la bancă pentru a cumpăra o casă sau o maşină. E interesant de urmărit ce scrie în coloana „valoare netă". Este interesant pentru că astfel constatăm ce acceptă; banca şi practicile contabile drept active.

Într-o bună zi, vrând să obțin un împrumut, mi-am dat seama că situația mea financiară nu se prezenta prea bine. Astfel încât am adăugat crosele cele noi de golf, colecția mea de tablouri, cărțile, combina, televizorul, costumele Armani, ceasurile, pantofii şi alte bunuri personale ca să îngroş numărul lucrurilor din coloana activelor.

Mi s-a refuzat însă împrumutul pentru că investisem prea mult în proprietăți imobiliare. Comisiei de împrumuturi nu i-a convenit că am investit atât de mulți bani în apartamente. Ea vroia să ştie de ce nu am şi eu o slujbă normală, cu un salariu. Nu au luat în considerare costumele Armani, crosele de golf sau colecția de artă. Viața devine foarte dură atunci când nu corespunzi profilului „standard".

Mă ia cu frig de fiecare dată când aud pe cineva că-mi spune că valoarea sa netă este de un milion de dolari, sau de 100.000 de dolari, sau cât o fi. Unul dintre principalele motive pentru care valoarea netă nu este corectă e faptul că atunci când începi să-ți vinzi bunurile eşti taxat pentru fiecare câştig în parte.

Foarte mulți oameni s-au aruncat singuri în necazuri financiare atunci când li s-a micşorat venitul. Pentru a-şi spori banii lichizi, ei îşi vând activele. Mai întâi, bunurile personale pot fi vândute în general doar la o valoare mai mică decât aceea care apărea în lista balanței personale a veniturilor şi cheltuielilor. Dacă există însă un câştig din vânzarea bunurilor, el e din nou impozitat. Prin urmare, statul îşi ia din nou partea sa din câştig, reducându-se astfel suma disponibilă pentru a scăpa de datorii. De aceea spun că, în general, valoarea netă a cuiva este adesea mai mică decât crede.

Începeți să vă preocupați de propria voastră afacere. Păstrați-vă slujba de zi cu zi, dar apucați-vă să cumpărați active reale şi nu pasive sau bunuri personale care nu mai au aceeaşi valoare reală de îndată ce le aduceți acasă. O maşină nouă pierde aproximativ 25% din prețul pe care îl plătiți în momentul în care ieşiți cu ea din magazin. Nu este un activ real, chiar dacă bancherul vă lasă să o treceți pe listă. Suportul nou de titaniu pentru mingea de golf care valorase 400 de dolari nu mai făcea decât 150 în momentul când am început să-1folosesc.

Adulți, aveți grijă să nu faceți prea multe cheltuieli! Reduceți pasivele şi construiți cu inteligență o bază solidă pentru active. Pentru tinerii care încă mai stau cu părinții, este important ca aceştia să-i învețe diferența dintre active şi pasive. Determinați-i să îşi construiască o coloană solidă de active înainte de a pleca la casa lor, de a se căsători, de a-şi cumpăra o locuință, de a avea copii şi de a se trezi într-o situație financiară riscantă, agățându-se cu disperare de slujbă şi cumpărând totul pe credit. Am văzut atât de multe cupluri tinere care se căsătoresc şi cad în capcana unui stil de viață care nu le mai dă posibilitatea de a ieşi din datorii aproape tot restul existenței lor active.

În majoritatea cazurilor, de îndată ce şi ultimul copil pleacă din casă, părinții îşi dau seama că nu sunt bine pregătiți pentru pensie şi încep să se străduiască să pună nişte bani deoparte. Apoi, propriii lor părinți se îmbolnăvesc şi se trezesc cu noi răspunderi.

Aşadar, ce fel de bunuri v-aş sugera să achiziționați voi şi copiii voştri? În lumea mea, activele reale se împart în mai multe categorii:

1. Afacerile care nu presupun prezența mea. Le am, dar sunt conduse de alte persoane. Dacă ar trebui să muncesc acolo, n-ar mai fi o afacere, ar deveni o slujbă.
2. Acțiuni.
3. Obligațiuni.
4. Fonduri mutuale.
5. Venituri ce generează proprietăți imobiliare.

6. Depuneri.

7. Drepturi de autor de pe urma proprietăților intelectuale cum ar fi muzică, scenarii, brevete.

8. Şi orice altceva are valoare, produce venit sau creşte ca valoare şi este oricând vandabil.

Copil fiind, tatăl meu cu şcoală m-a încurajat să-mi găsesc o slujbă sigură. Pe de altă parte, tatăl meu bogat m-a încurajat să achiziţionez activele care îmi plac. „Dacă nu-ți vor plăcea, nu vei avea grijă de ele.” Am adunat proprietăți imobiliare pentru că îmi plac clădirile şi pământul. Îmi place să le cumpăr pentru ele însele. Aş fi în stare să mă uit toată ziua la clădiri. Atunci când intervin probleme, ele nu sunt atât de grave încât să-mi afecteze plăcerea de a avea proprietăți imobiliare. Cui nu-i plac proprietățile imobiliare ar fi mai bine să nu le cumpere.

Îmi plac acțiunile de la companiile mici, mai ales de la cele care abia s-au pus pe picioare. Acesta este motivul pentru care sunt antreprenor şi nu am firma mea. În primii ani, am lucrat la companii mari, cum ar fi Standard Oil din California, la Marina Comercială Americană şi la Compania Xerox. Mi-a făcut plăcere să lucrez pentru ei şi am nişte amintiri frumoase, dar ştiu că nu sunt genul să am o companie, îmi place să pun pe picioare o companie, dar nu să o conduc. De aceea, de obicei cumpăr acțiuni de la companiile mici, pe care uneori chiar eu le aduc pe piață. Averile se fac din noile emisiuni de acțiuni şi îmi place jocul acesta. Multor oameni le e frică de companiile mici; le consideră riscante şi aşa şi sunt. Dar riscul se diminuează întotdeauna dacă îți plac lucrurile în care investeşti, le înțelegi şi cunoşti jocul. În ce priveşte companiile mici, strategia mea de investiții este să renunț la acțiuni într-un an. În cazul proprietăților imobiliare, pe de altă parte, strategia mea este de a începe cu puțin şi de a ține proprietățile până le creşte valoarea, întârziind astfel plata impozitelor pe venit. Acest lucru permite ca valoarea să crească semnificativ. De obicei, păstrez o proprietate ceva mai puțin de şapte ani.

Ani de zile, chiar când lucram în Marina Comercială Americană sau la Compania Xerox, am făcut ceea ce-mi recomandase tatăl bogat. Mi-am păstrat slujba, dar mi-am văzut şi de afacerea mea. Acționam în coloana activelor. Negociam bunuri imobiliare şi acțiuni nu prea mari. Întotdeauna tatăl bogat a subliniat faptul că este extrem de important să cunoşti ABC-ul financiar. Cu cât înțelegeam mai bine contabilitatea şi managementul banilor lichizi, cu atât reuşeam să analizez mai bine investițiile; în cele din urmă m-am apucat şi de construirea propriei mele companii.

Nu sfătuiesc pe nimeni însă să se apuce de o companie dacă nu îşi doreşte asta cu adevărat. Cum ştiu multe despre felul cum se conduce o companie, nu aş îndemna pe nimeni să o facă. Există momente în care cei care nu-şi găsesc de lucru nu mai au decât soluția să-şi facă o firmă. Şansele de reuşită sunt minime: nouă din 10 companii dau faliment în cinci ani. Dintre cele care supraviețuiesc celor cinci ani, nouă din 10 dau şi ele faliment până la urmă. Deci numai dacă țineți cu tot dinadinsul să aveți firma voastră vă recomand să vă apucați de aşa ceva. Altfel, vedeți-vă de slujbă şi de afacerea pe care o aveți.

Atunci când spun să vă vedeți de afacerea voastră vreau să spun să construiți în aşa fel încât coloana activelor să fie una solidă. De îndată ce un dolar intră acolo, nu-l mai lăsați să iasă. Socotiți în felul următor: orice dolar care intră în coloana activelor devine angajatul vostru. Cel mai bun lucru este ca banii să muncească 24 de ore din 24 şi asta de-a lungul mai multor generații. Păstrați-vă slujba, munciți serios, dar construiți în coloana activelor.

Pe măsură ce circuitul banilor se extinde, puteți să vă permiteți şi luxul. Important de reținut este că oamenii bogați îşi permit asemenea achiziții la sfârşit, în vreme ce săracii sau cei din pătura mijlocie le cumpără de la început. Cei săraci şi cei din clasa de mijloc îşi cumpără lucruri luxoase, cum ar fi case mari, diamante, blănuri, bijuterii sau ambarcațiuni, pentru că vor să pară bogați. Ei par bogați, dar în realitate se îndatorează şi mai tare. Cei bogați cu adevărat, adică pe termen lung, mai întâi îşi construiesc solid coloana de active. Apoi, din venitul generat din active, îşi cumpără obiecte de lux. Cei săraci şi cei din pătura de mijloc şi le cumpără din propria lor sudoare şi din ceea ce ar trebui să lase moştenire copiilor.

Obiectele de lux ar trebui să fie o răsplată pentru o investiție sau pentru dezvoltarea unor active reale. De exemplu, atunci când soția mea şi cu mine am avut nişte bani în plus proveniți din apartamentele noastre, ea s-a dus şi şi-a cumpărat un Mercedes. Asta n-a însemnat o muncă suplimentară sau un risc pentru ea, pentru că practic apartamentele i-au cumpărat maşina. E drept însă că a trebuit să aştepte patru ani până ce investiția de portofoliu să ajungă suficient de mare încât să existe un circuit financiar suplimentar pentru achitarea maşinii. Acest obiect de lux, Mercedes-ul,

a fost însă o adevărată răsplată, pentru că a dovedit că ea ştie să sporească activele. Acum, maşina înseamnă mai mult decât un automobil frumos. Înseamnă că şi-a folosit inteligența financiară pentru a-şi putea permite un automobil de lux. Majoritatea oamenilor sunt însă impulsivi şi se duc pur şi simplu şi-şi cumpără o maşină nouă sau alt obiect de lux pe datorie. Se simt plictisiți şi vor o jucărie nouă. Cumpărarea unui obiect de lux pe datorie face ca persoana respectivă, mai devreme sau mai târziu, să urască acel obiect, pentru că datoria respectivă devine o povară financiară.

După ce v-ați acordat un răgaz, ați investit şi ați construit o afacere, înseamnă că sunteți pregătiți să adăugați şi tuşa finala, magică - cel mai mare secret al oamenilor bogați. Acest secret îi face pe cei bogați să fie cu mult înaintea celorlalți. Este vorba de răsplata de la capătul drumului pentru faptul că ați acordat timp şi sârguință afacerii voastre.

CAPITOLUL 5
LECȚIA 4

Istoria impozitelor şi puterea companiilor

Îmi amintesc că la şcoală mi s-a spus povestea lui Robin Hood şi a oamenilor săi. Învățătorul spunea că e vorba despre o poveste minunată şi că eroul era unul romantic, de genul lui Kevin Costner, care îi jefuia pe cei bogați pentru a le da celor săraci. Tatăl meu bogat nu-l considera pe Robin Hood un erou. Zicea că e un escroc.

Robin Hood nu mai e demult, dar au rămas urmaşii lui. Oare de câte ori nu-i aud pe oameni spunând: „De ce n-ar plăti cei bogați pentru asta?" Sau: „Cei bogați ar trebui să plătească mai multe impozite şi să mai dea şi săracilor."

Această idee de „Robin Hood", respectiv de a lua de la cei bogați pentru a le da celor săraci, a adus multă suferință celor săraci şi celor din clasa mijlocie. Motivul pentru care clasa de mijloc are de plătit atât de multe impozite este că Robin Hood a fost idealizat. Realitatea este că oamenii bogați nu sunt impozitați. Cei din clasa de mijloc plătesc pentru cei săraci, în special cei cu şcoală şi cu un venit mare.

Pentru a înțelege cu adevărat cum merg lucrurile, va trebui să privim din nou dintr-o perspectivă istorică. Trebuie să analizăm istoria impozitelor. Chiar dacă tatăl meu cu multă şcoală era un expert în istoria educației, tatăl meu bogat se considera un expert în istoria impozitelor.

Tatăl cel bogat ne-a explicat mie şi lui Mike că în Anglia şi în America impozitele nu există dintotdeauna. Din când în când, apăreau nişte taxe temporare, percepute pentru plata războaielor. Regele sau preşedintele dădea de ştire că toată lumea trebuie să „contribuie". Taxele au fost percepute în Marea Britanie pentru prima dată în timpul războiului împotriva lui Napoleon, adică între 1799 şi 1816, iar în America, pentru plata Războiului Civil, între 1861 şi 1865.

În 1874, Anglia a început sa perceapă permanent impozite pe venit de la cetățenii săi. În 1913, impozitul pe venit a devenit permanent şi în Statele Unite, odată cu adoptarea celui de-al 16-lea Amendament al Constituției. La început, americanii au fost împotriva impozitelor. Taxa excesivă pe ceai a generat celebra întâmplare din portul Boston, incident care a stat la baza Revoluției americane. Au fost necesari aproape 50 de ani, atât în Anglia cât şi în Statele Unite, pentru ca ideea unui impozit permanent pe venit să fie împământenită.

Aceste date istorice omit însă să dezvăluie faptul că impozitele erau percepute inițial doar de la cei bogați. Tocmai la acest punct ținea foarte mult tatăl bogat. Trebuia ca eu şi Mike să înțelegem bine povestea asta. El ne-a explicat că ideea impozitelor a devenit populară şi acceptată de majoritate atunci când celor săraci şi celor din clasa de mijloc li s-a spus că impozitele au fost create pentru a-i pedepsi pe cei bogați. Aşa au votat masele această lege, care a devenit legală din punct de vedere constituțional. Deşi ea urmărea inițial pedepsirea celor bogați, în realitate i-a pedepsit tocmai pe cei care au votat-o, respectiv pe cei săraci şi pe cei din clasa mijlocie.

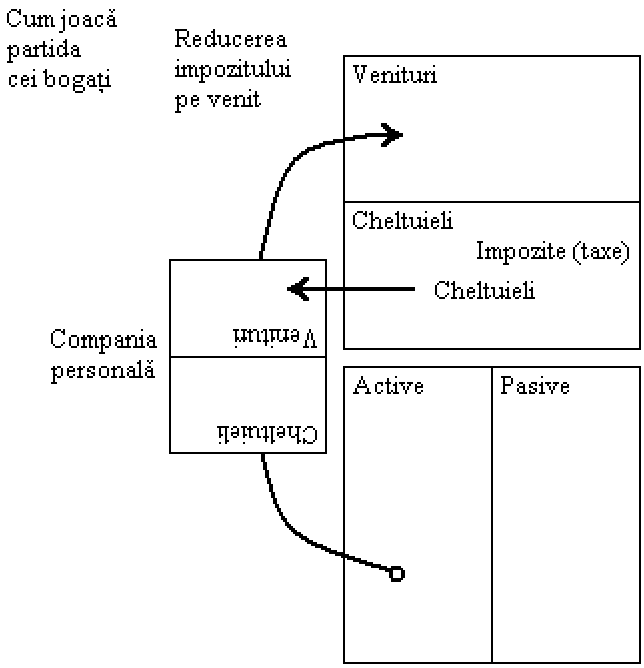
„De îndată ce statul a prins gustul banilor, i s-a deschis apetitul", spunea tatăl cel bogat. „Tatăl tău şi cu mine facem parte din tabere opuse. El este un birocrat al statului, iar eu sunt un capitalist. Noi suntem plătiți, dar reuşita noastră este măsurată printr-un comportament total diferit. El este plătit ca să cheltuiască banii şi să angajeze oameni. Cu cât cheltuieşte mai mult, cu atât angajează mai mulți oameni şi cu atât devine mai mare organizația sa. La nivelul statului, cu cât organizația este mai mare, cu atât este mai respectată. Pe de altă parte, la nivelul companiei mele, cu cât angajez mai puțini oameni, cu atât cheltuiesc mai puțini bani şi cu atât sunt mai respectat de către investitorii mei. De asta nu-mi plac cei care lucrează pentru guvern. Ei au cu totul alte obiective decât majoritatea oamenilor de afaceri. Pe măsură ce guvernul creşte, are nevoie de impozite în dolari tot mai mari pentru a se întreține."

Tatăl meu cu şcoală credea sincer că statul ar trebui să-i ajute pe oameni. El îl îndrăgea în special pe John F. Kennedy, pentru ideea lui cu Corpurile Păcii. Îi plăcuse atât de mult ideea asta, încât şi el şi mama lucrau pentru Corpurile Păcii, pregătind voluntari pentru Malaezia, Thailanda şi Filipine. Veşnic se zbătea să obțină noi fonduri şi creşterea bugetului pentru a angaja mai multă lume, atât în Departamentul Educației, cât şi în Corpurile Păcii. Asta era slujba lui.

Încă de când aveam 10 ani îl auzeam pe tatăl meu cel bogat spunând că persoanele care lucrează pentru stat nu sunt decât nişte hoţi leneşi, în vreme ce tatăl meu cel sărac zicea că oamenii bogaţi sunt nişte escroci hrăpăreţi, care ar trebui să fie puşi să plătească impozite mai mari. Ambele tabere aveau puncte de vedere solide. Era greu să munceşti pentru unul dintre cei mai mari capitalişti din oraş şi să te întorci acasă la un tată care era un important reprezentant guvernamental. Nu era deloc simplu să îţi dai seama pe cine trebuie, de fapt, să crezi.

Şi totuşi, atunci când analizezi istoria impozitelor, ţi se revelează o perspectivă interesantă. Aşa cum spuneam, votarea legii impozitelor fusese posibilă doar pentru că masele au crezut în teoria lui Robin Hood asupra economiei, respectiv în luatul de la cei bogaţi pentru a li se da tuturor celorlalţi. Problema era că apetitul statului pentru bani era atât de mare, încât impozitele au fost percepute în curând şi de la clasa de mijloc, şi de acolo mai departe, „tot mai jos".

Pe de altă parte, cei bogaţi au văzut în asta o oportunitate. Ei n-au jucat după aceleaşi reguli. Aşa cum menţionam, cei bogaţi ştiau deja ce înseamnă companiile, pentru că ele existau încă de pe vremea corăbiilor. Cei bogaţi au creat aceste companii ca mijloc pentru a-şi limita riscurile în privinţa bunurilor la fiecare transport. Cei bogaţi şi-au băgat banii în companii pentru finanţarea călătoriilor. Companiile angajau apoi echipajul, care pleca în Lumea Nouă să caute comori. Dacă se scufunda corabia, echipajul îşi putea pierde viaţa, în schimb, pierderea celor bogaţi era limitată exclusiv la banii investiţi în călătoria respectivă. Graficul care urmează arată felul în care este structurată o companie neţinând seama de declaraţia de venit şi de bilanţ.



Ceea ce-i face pe cei bogaţi să aibă un avantaj net asupra celor săraci şi a clasei de mijloc este faptul că ei ştiu care este puterea structurii legale a companiei. Cum eu am avut doi taţi care m-au învăţat, unul socialist şi unul capitalist, am început repede să-mi dau seama că filozofia celui capitalist avea mai multă logică financiară. Mi se părea că, în final, socialiştii se pedepsesc singuri din cauza lipsei unei educaţii financiare. Indiferent ce ar spune mulţimea în legătură cu „Luaţi de la cei bogaţi", aceştia din urmă găsesc întotdeauna o posibilitate de a-i păcăli. Astfel, impozitele au fost percepute în final de la clasa de mijloc. Cei bogaţi au reuşit să-i păcălească pe intelectuali pur şi simplu pentru că înţelegeau puterea banilor, o materie care nu se învaţă la şcoală.

Cum au reuşit cei bogaţi să-i păcălească pe intelectuali? De îndată ce a trecut legea impozitării „de la cei bogaţi", numerarul a început să curgă în visteria statului. Iniţial, oamenii au fost foarte încântaţi. Banii erau manevraţi de angajaţii guvernamentali şi de cei bogaţi. Către angajaţii guvernamentali banii se întorceau sub formă de slujbe şi pensii. Către cei bogaţi, prin intermediul fabricilor care primeau contracte guvernamentale. Statul devenise o mare visterie de bani, dar rămânea problema managementului acestor bani. Aici nu exista o nouă circulaţie a banilor. Cu alte cuvinte, politica statului, pusă în aplicare prin intermediul funcţionarilor guvernamentali, este de a nu avea un excedent de bani. Dacă nu reuşeai să-ţi cheltuieşti fondul alocat, riscai să îl pierzi la următoarea împărţire a bugetului. Şi categoric nu puteai fi considerat un funcţionar

eficient. Pe de altă parte, oamenii de afaceri sunt răsplătiți atunci când au bani excedentar şi sunt lăudați pentru eficiența lor.

Pe măsură ce acest cerc al cheltuielilor guvernamentale se lărgea, nevoia de bani creştea, iar ideea „Taxării celor bogați" a fost modificată pentru a include şi nivelele mai mici de venit, respectiv veniturile celor care o votaseră, ale celor săraci şi ale clasei de mijloc.

Adevărații capitalişti şi-au folosit cunoştințele financiare pentru a descoperi pur şi simplu o soluție salvatoare. Ei s-au reîntors la umbrela corporațiilor. Acestea sunt cele care îi protejează pe cei bogați. Ceea ce nu ştiu însă cei care n-au avut niciodată o corporație este că, de fapt, aceste companii nu există. Ele sunt doar nişte dosare cu câteva acte legale înregistrate de un birou de avocatură şi de o agenție guvernamentală. Ele nu au nevoie de o clădire şi de un nume. Nu e ca în cazul unei fabrici sau al unui grup de persoane. O companie este un document legal care creează un corp legal fără suflet. Din nou averea celor bogați era protejată. Din nou a devenit foarte populară utilizarea acestor corporații - odată ce a fost aprobată legea impozitării venitului permanent - pentru că impozitul pe venitul corporației este mai mic decât cel pe venitul individual. În plus, aşa cum spuneam şi mai înainte, anumite cheltuieli puteau fi făcute cu dolari preimpozitați la nivel de corporații.

Acest război între cei care au şi cei care n-au durează de sute de ani. Este vorba de tabăra mulțimii lui „Luați de la bogați" față în față cu cei bogați. Bătălia are loc de fiecare dată când se fac legi noi. Lupta nu va înceta niciodată. Problema este că au întotdeauna de pierdut cei care sunt neinformați. Cei care se scoală în fiecare dimineață şi merg sârguincios la muncă şi plătesc impozite. Dacă ar înțelege felul cum acționează cei bogați, ar putea proceda şi ei la fel şi s-ar afla pe drumul cel bun, respectiv cel al independenței financiare. De asta mă irită de fiecare dată când aud un părinte care îşi sfătuieşte copilul să meargă la şcoală pentru a-şi găsi o slujbă sigură. Un angajat cu o slujbă sigură, dar fără un fundament de cunoştințe financiare, n-are nici o scăpare.

Americanii obişnuiți de astăzi muncesc între cinci şi şase luni pentru stat, ca să-şi poată plăti impozitele. După părerea mea, este o perioadă prea lungă. Cu cât munciți mai mult, cu atât plătiți mai mult la stat. De aceea consider că ideea „Luați de la bogați" a avut un efect negativ chiar asupra celor care au votat-o.

De fiecare dată când oamenii încearcă să-i pedepsească pe cei bogați, aceştia nu cedează, ci reacționează. Ei au banii, puterea şi dorința de a schimba lucrurile. Ei nu stau cu brațele încrucişate, plătind de bună voie impozite şi mai mari. Ei caută soluții pentru a reduce povara impozitelor lor. Angajează avocați şi contabili deştepți şi îi conving pe politicieni să schimbe legile sau să creeze subterfugii legale. Ei au resursele necesare pentru a produce schimbarea.

În Statele Unite Legea Impozitelor permite, de asemenea, şi alte modalități de a economisi la plata taxelor. Aceste vehicule sunt disponibile oricui, dar de obicei nu sunt aplicate decât de cei bogați, pentru că ei îşi văd de afacerea lor. De exemplu „1031" - în jargon, expresia folosită pentru Articolul 1031 din Codul Veniturilor Interne - îi permite unui vânzător să amâne plata impozitelor pe vânzarea unei proprietăți imobiliare atunci când ea este schimbată, cu o creştere de capital, pe o proprietate mai costisitoare. Proprietățile imobiliare sunt un vehicul pentru investiții, ele permițând mari avantaje fiscale. Atâta vreme cât tranzacțiile se fac pe o valoare mai mare, nu veți fi impozitați pe câştig până la lichidare. Cei care nu profită de aceste avantaje fiscale oferite în mod legal pierd o mare şansă de a-si consolida coloana activelor.

Cei săraci şi clasa de mijloc nu au aceleaşi resurse. Ei stau şi acceptă ca acele guvernamentale să le intre în braț şi să-şi doneze sângele. În prezent, sunt permanent şocat de numărul celor care plătesc impozite mai mari sau beneficiază doar de puține reduceri pur şi simplu pentru că se tem de Stat. Ştiu cât de înspăimântător şi cât de mult intimidează un agent guvernamental de la Fisc. Am prieteni care au dat faliment şi apoi au descoperit că era o greşeală a Statului. Eu înțeleg toate aceste lucruri. Dar mi se pare prea mult să se muncească din ianuarie până la jumătatea lui mai pentru a se plăti această formă de intimidare. Tatăl meu cel sărac nu a reacționat niciodată în asemenea situații. Nici cel bogat, de altfel. Doar că acesta din urmă a acționat mai inteligent prin intermediul corporațiilor - cel mai mare secret al celor bogați.

Poate vă mai amintiți de prima lecție pe care am învățat-o de la tatăl meu cel bogat. Aveam 9 ani şi a trebuit să stau să-1 aştept să catadicsească să-mi vorbească. Adesea stăteam la el în birou aşteptând să „se ia de mine". Mă ignora înadins. Vroia să-i recunosc puterea pentru ca într-o bună zi să dețin această putere. În toți anii în care am învățat de la el, mi-a amintit mereu că puterea înseamnă cunoaştere. Odată cu banii, capeți şi multă putere care presupune cunoaştere în a păstra

banii şi a-i înmulţi. Fără această cunoaştere, lumea face ce vrea din tine. Tatăl cel bogat ne amintea mereu lui Mike şi mie că oamenii cei mai duri nu erau şeful sau supraveghetorul, ci cei de la Fisc. Aceştia întotdeauna sunt gata să-ţi ia şi mai mult, dacă îi laşi.

Prima lecţie despre a pune banii să muncească pentru tine, spre deosebire de a munci pentru bani, constă de fapt în putere. Dacă munceşti pentru bani, puterea este în mâinile patronului. Dacă banii muncesc pentru tine, păstrezi şi deţii puterea.

Odată ce am devenit conştienţi de puterea banilor care muncesc pentru noi, el a dorit să fim inteligenţi din punct de vedere financiar şi să nu ne lăsăm la cheremul durilor. Trebuie să cunoaşteţi legea şi felul cum funcţionează ea. Dacă sunteţi neştiutori, sunteţi şi uşor de manevrat. Dacă ştiţi despre ce e vorba, măcar aveţi ocazia să vă luptaţi. De asta îi şi plătea atât de bine pe contabilii şi pe avocaţii cei deştepţi. Era mai puţin costisitor să-i plătească pe ei decât să plătească Statului. Lecţia cea mai bună pentru mine şi pe care am folosit-o cel mai des în viaţă a fost: „Fii deştept şi nu vei mai fi la cheremul altora." El cunoştea legea pentru că era un cetăţean care respecta legea. El ştia legea pentru că era costisitor să nu o cunoşti. „Atunci când ştii că ai dreptate nu te temi să reacţionezi." Chiar şi atunci când vorbeşti despre Robin Hood şi despre banda lui.

Tatăl meu cu multă şcoală m-a încurajat mereu să-mi găsesc o slujbă sigură la o companie puternică. El mi-a expus importanţa „muncii din greu pentru a ajunge în fruntea companiei". Ceea ce nu a înţeles el este că atunci când te bizui doar pe leafa primită din partea patronului unei companii devii de fapt o foarte docilă vacă de muls.

Când i-am spus tatălui meu bogat despre sfatul tatălui meu bun, el a râs plin de satisfacţie şi a adăugat: „De ce n-ai avea compania respectivă?"

Copil fiind, nu am înţeles ce vroia să spună tatăl cel bogat când vorbea despre deţinerea unei companii. Mi se părea o idee imposibilă şi mă intimida. Deşi mă fascina această soluţie, în prima tinereţe nu vedeam deloc posibil ca nişte adulţi să muncească într-o bună zi pentru o companie al cărei proprietar să fiu chiar eu.

Adevărul este că dacă nu ar fi fost tatăl cel bogat, probabil că aş fi urmat sfatul tatălui cu şcoală. Faptul că tatăl cel bogat îmi amintea din când în când ca aş putea avea o companie m-a determinat s-o apuc pe alt drum. Când am împlinit 15 sau 16 ani, ştiam deja că nu voi mai merge pe drumul pe care mi-1 sugerase tatăl meu cu studii. Nu ştiam prea bine cum o voi face, dar eram hotărât să nu mă îndrept pe calea pe care o aleseseră majoritatea colegilor mei de clasă. Această decizie mi-a schimbat întreaga existenţă. Abia când am ajuns pe la douăzeci şi ceva de ani, sfatul tatălui bogat a început să prindă mai mult contur, să mi se pară mai logic. Tocmai plecasem de la Marina Comercială Americană şi lucram pentru Xerox. Câştigam o mulţime de bani, dar de câte ori mă uitam pe statul de plată eram dezamăgit. Reţinerile din salariu erau foarte mari si cu cât munceam mai mult, ele creşteau. Pe măsură ce reuşeam mai bine profesional, şefii mei vorbeau despre avansări şi măriri de salariu. Sigur că asta mă măgulea, dar parcă îl auzeam pe tatăl meu bogat cum mă întreabă: „Pentru cine munceşti tu de fapt? Pe cine îmbogăţeşti?"

În 1974, când încă lucram la Xerox, mi-am deschis prima firmă şi am început „să îmi văd de propria mea afacere". Existau deja câteva active în coloana respectivă, dar acum eram hotărât să mă concentrez asupra sporirii lor. Lefurile cu toate impozitele lor de-a lungul anilor m-au făcut să înţeleg logica sfatului tatălui celui bogat. N-aş fi putut să-mi văd viitorul dacă aş fi urmat sfatul tatălui meu cel educat.

Mulţi patroni socotesc că dacă-şi sfătuiesc angajaţii să-şi vadă de propria afacere acest lucru le dăunează lor ca firmă. Probabil că aşa şi este, în unele cazuri. În ceea ce mă priveşte, faptul că mi-am văzut de afacerea mea şi mi-am sporit activele m-a făcut să fiu un şi mai bun angajat. Acum aveam un scop precis. Veneam cât se poate de devreme şi munceam cu sârguinţă, adunând cât mai mulţi bani, ca să pot să încep să investesc în proprietăţi imobiliare. Hawaii-ul tocmai cunoştea o perioadă de înflorire şi prin urmare se puteau face averi serioase. Cu cât îmi dădeam seama de cât de înfloritoare este situaţia, cu atât vindeam mai multe copiatoare marca Xerox. Cu cât vindeam mai multe, cu atât câştigam mai mulţi bani şi, evident, cu atât plăteam mai multe impozite pe leafă. Asta însă mi-a dat o idee. Vroiam atât de mult să scap din capcana angajatului, încât am muncit mai mult, şi nu mai puţin. În 1978, eram unul dintre primii cinci agenţi de vânzări, adesea chiar nr. 1. Îmi doream din răsputeri să scap din cursa şobolanului.

În mai puţin de trei ani am câştigat cu firma mea cea mică, una de proprietăţi imobiliare, mai mult decât în toţi anii munciţi la compania Xerox. Banii pe care îi făceam în coloana activelor prin firma mea munceau în favoarea mea. Pentru ei nu trebuia să bat pe la uşi ca să vând copiatoare.

Sfatul tatălui bogat avea dintr-odată mult mai multă logică. Curând, circuitul banilor din proprietățile mele avea să fie atât de mare, încât prin companie am reuşit să-mi cumpăr primul Porsche. Colegii mei de la compania Xerox, respectiv cei de la vânzări, credeau că mi-am investit comisioanele în acest automobil. Nu era cazul. Eu îmi investeam comisioanele în active.

Banii mei se străduiau serios să producă alți bani. Fiecare dolar din coloana activelor devenea un angajat de nădejde, care se străduia din răsputeri să adune cât mai mulți angajați şi să-i cumpere şefului un Porsche nou cu dolarii respectivi înainte de a fi impozitați. Am început să muncesc cu şi mai mult elan pentru Xerox. Planul funcționa şi Porsche-ul meu era o dovadă grăitoare.

Folosind lecțiile pe care le-am învățat de la tatăl cel bogat, am reuşit să ies din „proverbiala cursă a şobolanului", respectiv aceea de a fi veşnic angajat. Acest lucru a fost posibil datorită unor cunoştințe financiare solide dobândite prin intermediul acelor lecții. Fără ele - pe care le numeam coeficient de inteligență financiară (IQ financiar) - drumul spre independența financiară ar fi fost mult mai greu. În prezent, îi învăț pe alții în cadrul seminariilor financiare pe care le țin, cu speranța că aş putea să le împărtăşesc din cunoaşterea mea. De câte ori susțin o conferință, le reamintesc oamenilor despre IQ-ul financiar şi despre faptul că el presupune cunoaşterea a patru mari domenii.

Nr. 1 este contabilitatea. Este ceea ce numesc eu ABC-ul financiar, adică datele vitale pentru construirea unui imperiu. Cu cât răspundeți pentru o sumă mai mare de bani, cu atât trebuie mai multă acuratețe, pentru că altfel totul se prăbuşeşte. Acesta este lobul stâng al creierului sau detaliile. ABC-ul financiar este capacitatea de a citi şi de a înțelege declarațiile de venituri. Această capacitate permite identificarea punctelor tari şi a punctelor slabe dintr-o afacere.

Nr. 2 este investiția. Este ceea ce eu numesc ştiința banilor care fac bani. Aceasta presupune strategii şi formule. Acesta este lobul drept al creierului sau partea creatoare.

Nr. 3 este înțelegerea economiei de piață. Aceasta este ştiința cererii şi a ofertei. Trebuie cunoscute aspectele „tehnice" ale pieței, care funcționează emoțional; Păpuşa Tickle Me Elmo, la Crăciunul din 1996, a reprezentat un caz tipic de tehnică a pieței sau de emoție care determină piața. Celălalt factor de piață este simțul „fundamental" sau simțul economic într-o investiție. Decizia dacă o investiție merită sau nu porneşte de la un fler bazat pe condițiile actuale de piață.

Mulți oameni cred că ideile de a investi şi de a înțelege piața sunt prea complexe pentru copii. Ei nu-şi dau seama că acestea sunt nişte subiecte pe care copiii le înțeleg intuitiv. Celor care nu ştiu de păpuşa la care mă refeream, am să le spun că este vorba de unul dintre personajele din „Sesame Street", care a fost masiv mediatizat în rândul copiilor chiar înainte de Crăciun. Aproape toți copiii îşi doreau una şi o treceau pe lista pentru Moş Crăciun. Mulți părinți s-au întrebat dacă nu cumva compania înadins nu a scos produsul pe piață, deşi continua să facă reclamă pentru Crăciun. S-a creat panică din pricina marii cereri şi a lipsei ofertei. Neexistând păpuşi de vânzare în magazine, speculanților li s-a părut o mare ocazie de a face mici averi pe seama disperării părinților. Părinții ghinionişti care n-au găsit păpuşa au fost obligați să cumpere altă jucărie pentru Crăciun. Incredibila popularitate a păpuşii Tickle Me Elmo mi s-a părut logică, pentru că reprezintă un exemplu tipic de analiză a cererii şi ofertei. Acelaşi lucru se întâmplă pe piața acțiunilor, a obligațiunilor, imobiliară şi a ilustratelor cu jucători de baseball.

Nr. 4 este Legea. De exemplu, folosind o companie şi toate subterfugiile contabile, investițiile şi piețele pot duce la o creştere enormă. Cineva care se pricepe la avantaje în domeniul impozitelor şi la protecția oferită de o companie se poate îmbogăți mult mai rapid decât un ins care este un simplu angajat sau are o firmă la care este unic acționar. Este exact ca diferența dintre cineva care merge pe jos şi cineva care zboară. Diferența este profundă atunci când e vorba de o îmbogățire pe termen lung.

A. Avantajele în domeniul impozitelor. O firmă poate face foarte multe lucruri pe care o persoană fizică nu le poate face. De exemplu, poate plăti cheltuieli înainte de a-şi plăti impozitele. Aceasta este o întreagă zonă de cunoaştere extrem de palpitantă, dar nu neapărat utilă, dacă nu există nişte active solide sau o afacere.

Angajații câştigă şi sunt impozitați, încercând să trăiască din ceea ce le rămâne. O firmă câştigă, cheltuieşte tot ce poate şi este impozitată pe ceea ce rămâne. Acesta este unul dintre cele mai importante subterfugii legale în ce priveşte impozitarea şi pe care cei bogați îl folosesc adesea. Firmele sunt uşor de obținut şi nu sunt costisitoare, dacă investițiile proprii generează un bun circuit financiar. De exemplu, atunci când aveți o firmă proprie - vacanțele sunt întâlniri de lucru în Hawaii. Plata maşinii, asigurările, reparațiile intră în cheltuielile firmei. Înscrierea la un club de

sănătate este o cheltuială a firmei. Majoritatea meselor la restaurant sunt plătite parţial de firmă ş.a.m.d. - dar nu uitaţi s-o faceţi legal, cu dolarii dinainte de impozitare.

B. Protecţia împotriva proceselor. Trăim într-o societate pornită pe procese. Fiecare vrea să câştige câte ceva. Cei bogaţi îşi ascund în mare parte averea, folosindu-se de diverse soluţii, cum ar fi firmele şi fondurile speciale, pentru a-şi proteja activele de creditori. Când cineva dă în judecată o persoană bogată, aceasta are avocaţi serioşi şi o protecţie legală, ajungându-se adesea la concluzia că bogătaşul respectiv nu deţine de fapt nimic. Bogătaşii controlează totul, dar nu deţin nimic. Cei săraci şi clasa de mijloc încearcă să deţină totul pentru a pierde apoi sumele respective în folosul statului sau al celor care îşi fac o plăcere din a-i da în judecată pe cei bogaţi. Ei au învăţat de la Robin Hood. Luaţi de la cei bogaţi şi daţi-le celor săraci. Această carte nu-şi propune în mod special să analizeze datele precise ale înfiinţării unei firme. Dar dacă aveţi nişte active legale, veţi beneficia mai mult de pe urma lor protejându-le totodată prin intermediul unei firme. Există multe cărţi pe acest subiect, din care veţi afla avantajele şi chiar vă vor îndrepta paşii în fazele necesare punerii bazelor unei firme. În mod special, există o carte care furnizează informaţii excelente în legătură cu puterea pe care o conferă firmele proprii, şi anume „Deschide-ţi o firmă şi îmbogăţeşte-te” (Inc. and Grow Rich). Coeficientul de inteligenţă financiară este, de fapt, sinergia mai multor priceperi şi talente. Însă doar combinând cele patru tehnici pe care le-am enumerat mai înainte puteţi deţine datele fundamentale ale inteligenţei financiare. Dacă visaţi mari averi, doar combinând aceste soluţii vă veţi putea spori propria inteligenţă financiară.

Pe scurt

Cei bogaţi cu firme	**Cei care muncesc pentru firme**
1. Câştigă	1. Câştigă
2. Cheltuiesc	2. Plătesc impozite
3. Plătesc impozite din ce rămâne	3. Cheltuiesc ce mai rămâne

Ca parte integrantă a strategiei financiare globale, recomandăm cu tărie deţinerea unei firme proprii, care să subscrie principalele voastre active.

CAPITOLUL 6
LECȚIA 5

Cei bogați inventează banii

Aseară am făcut o pauză şi n-am mai scris, dar am privit la televizor un film despre viața unui tânăr pe nume Alexander Graham Bell. Bell tocmai îşi brevetase telefonul şi avea probleme tot mai mari, pentru că exista o mare cerere în privința invenției sale. Cum avea nevoie de o companie mai mare, s-a adresat marelui potentat al acelor vremuri, Western Union, rugându-i să-i cumpere brevetul împreună cu mica lui firmă. El a cerut 100.000 de dolari pentru toată povestea asta. Preşedintele Companiei Western Union i-a râs în nas, refuzându-1 şi spunându-i că prețul este caraghios. Restul este istorie. S-a născut o industrie multimiliardară în dolari şi aşa a apărut AT&T.

Imediat ce s-a terminat povestea lui Alexander Graham Bell, au urmat ştirile. La ştiri s-a pomenit de o reducere de personal la o companie locală. Muncitorii erau furioşi şi se plângeau că proprietarii firmei sunt incorecți. Unul dintre directorii concediați avea vreo 45 de ani, o nevastă şi doi copii şi îi implora pe cei de la pază să îl lase să vorbească cu proprietarul, pentru a rediscuta punerea lui pe liber. Tocmai îşi cumpărase o casă şi se temea să n-o piardă. Camera de luat vederi a luat un prim plan cu el cum se ruga de zor, ca să-1 vadă bine toată lumea. Evident că povestea asta mi-a stârnit interesul.

Mi-am făcut o meserie din predat din 1984. Acest lucru a reprezentat o mare experiență, dar m-am simțit şi răsplătit. Este însă o profesie nu foarte comodă, pentru că am învățat mii de oameni şi am observat că există un lucru comun tuturor, inclusiv mie. Cu toții avem un extraordinar potențial şi suntem hărăziți de Dumnezeu. Şi totuşi, singurul lucru care ne ține pe loc este îndoiala de sine. Nu atât o lipsă de informații tehnice ne blochează, cât mai degrabă o lipsă de încredere de sine. Şi unii sunt mai afectați decât alții.

După ce terminăm şcoala, cei mai mulți dintre noi îşi dau seama că diplomele şi notele nu contează prea mult. În lumea reală, în afara facultăților, mai există şi altceva decât note. Unii îi spun „tupeu”, alții „cutezanță”, alții „îndrăzneală”, „neînfricare”, „încumetare”, „bravadă”, „şiretenie”, „tenacitate” şi „măreție”. Indiferent cum am categorisi acest ingredient, în cele din urmă el hotărăşte viitorul nostru într-o măsură mai mare decât notele de la şcoală.

În fiecare dintre noi există un personaj curajos, strălucit şi îndrăzneț. Dar există şi cealaltă fațetă a firii: cei care sunt în stare, dacă este cazul, să se milogească şi în genunchi. După un an în Vietnam şi după ce am fost pilot în Marina Comercială Americană, mi-am dat seama că amândouă aceste personaje sălăşluiesc în mine. Nici unul nu e mai bun decât celălalt.

Şi totuşi, ca profesor, mi-am dat seama că neajunsurile cele mai mari ale geniului personal sunt frica excesivă şi îndoiala de sine. M-a durut sufletul să văd cursanți care ştiau răspunsul şi totuşi, din lipsă de curaj, nu îndrăzneau să-1 spună. În realitate, nu cel deştept ajunge cel mai adesea departe, ci cel îndrăzneț.

Din experiența mea, am constatat că geniul financiar presupune atât cunoştințe tehnice, cât şi curaj. Dacă frica este prea mare, geniul este înăbuşit. La ore, îi îndemn din suflet pe studenți să învețe să-şi asume riscuri, să fie îndrăzneți, să lase geniul să convertească frica în putere şi strălucire. În unele cazuri, sistemul funcționează. Pe alții îi înspăimântă. Până la urmă am înțeles că majoritatea oamenilor, atunci când este vorba despre bani, preferă să nu-şi asume riscuri. A trebuit să fac față unor întrebări de genul: De ce să ne asumăm riscuri? De ce trebuie să-mi dezvolt IQ-ul financiar? De ce trebuie să mă alfabetizez în finanțe?

La toate acestea răspunsul meu este: „Pentru a avea mai multe opțiuni.” Urmează nişte schimbări enorme. Pentru că tocmai am pomenit despre povestea tânărului investitor Alexander Graham Bell, îmi dau seama că în anii ce vin vor fi tot mai mulți ca el. Vor fi cel puțin o sută de oameni ca Bill Gates şi companii cu reuşite enorme, aşa cum este Microsoft, ce vor apare an de an în lumea întreagă. Sigur că vor fi şi mai multe falimente, concedieri şi restructurări de personal.

De ce e bună dezvoltarea unui IQ financiar? La această întrebare nu puteți răspunde decât voi. Totuşi, vă pot spune la ce mi-a folosit mie. Am făcut-o pentru că e fascinant să fii în acțiune. Prefer să spun bun-venit schimbărilor decât să fiu panicat de ele. Prefer să mă entuziasmez la ideea că pot câştiga milioane decât să mă sperie faptul că nu mi se măreşte leafa. Perioada pe care o trăim

este una dintre cele mai palpitante, fără precedent în istoria lumii. Generații întregi de acum înainte vor privi înapoi spre această perioadă şi vor constata ce fascinant trebuie să fi fost. Este era sfârşitului vechiului şi a naşterii noului, o adevărată vâltoare palpitantă.

Aşa încât de ce v-ați osteni să vă dezvoltați IQ-ul financiar? Pentru că dacă o veți face, veți prospera serios. Şi dacă n-o faceți, această perioadă vi se va părea înspăimântătoare. Va fi o vreme în care lumea se va mişca extrem de îndrăzneț mereu înainte, în vreme ce alții se vor crampona de o viață care piere.

Acum 300 de ani pământul reprezenta o avere. Cel care deținea terenul deținea şi averile. După care au urmat fabricile şi producția, iar America a început să domine lumea. Industriaşii dețineau averi. În prezent, informația este totul. Cel care deține cele mai multe informații la timp deține averi. Problema este că informațiile zboară în lumea întreagă cu viteza luminii. Noile averi nu mai întâlnesc oprelişti în granițe şi limite precum terenurile şi fabricile de altă dată. Schimbările vor fi mai rapide şi mai puternice. Va fi o creştere extraordinară a numărului noilor multimilionari. Dar vor exista şi din cei care vor rămâne undeva în urmă.

Socotesc că în prezent mult prea mulți oameni se chinuiesc şi adesea muncesc mai din greu doar pentru că se agață de vechile idei. Ei vor ca lucrurile să fie ca altădată. Se opun schimbării. Cunosc persoane care şi-au pierdut slujba sau casa şi dau vina pe tehnologie, sau pe economie, sau pe şefii lor. Din păcate, ei nu înțeleg că problema ar putea să fie ei înşişi. Ideile învechite sunt pasivele lor cele mai mari. Ele reprezintă nişte pasive pur şi simplu pentru că nu înțeleg că un lucru care a fost un activ până mai ieri a încetat să mai fie, pentru că ieri nu mai există.

Într-o după-amiază, predam despre investiții folosind un joc pe care îl inventasem - numit CASHFLOW - şi care reprezenta o unealtă de învățare. O prietenă mai adusese pe cineva să asiste la cursuri. Această prietenă a unei prietene tocmai divorțase şi pierduse foarte mult la partaj, iar acum căuta nişte soluții. Prietena ei se gândise că acest curs îi putea fi de ajutor.

Jocul este conceput astfel încât oamenii să înțeleagă cum funcționează banii. Jucându-1, ei află despre interacțiunea dintre declarația de venit şi bilanț. Ei mai învață despre „circuitul financiar" dintre cele două şi cum drumul spre avere presupune încercarea de sporire a circuitului banilor lunar din coloana activelor, pentru a depăşi cheltuielile lunare. Odată ce veți reuşi asta, veți putea ieşi din „Cursa Şobolanului" şi veți putea intra pe pista rapidă.

Aşa cum spuneam, unii urau acest joc, altora nu le plăcea, iar alții nu-1 înțelegeau. Această femeie a ratat ocazia extraordinară de a învăța ceva. Din prima rundă a tras o carte cu o ambarcațiune pe ea. La început, a fost foarte încântată. „A, am câştigat o ambarcațiune." Apoi, când prietena ei a încercat să-i explice în ce mod cifrele au un impact asupra declarației sale de venit şi asupra bilanțului, s-a simțit de-a dreptul frustrată, pentru că ei nu-i plăcuse niciodată matematica. Ceilalți jucători aşteptau câtă vreme prietena ei continua să-i explice relația dintre declarația de venit, bilanț şi circuitul financiar lunar. Dintr-odată, când a înțeles cum funcționează cifrele, acestea au început să acționeze împotriva ei, iar ambarcațiunea a costat-o şi ochii din cap. Mai târziu, de-a lungul partidei, a fost concediată la o „reducere de personal" şi a mai făcut şi un copil. Pentru ea era absolut oribil.

După cursuri, prietena ei a trecut pe la mine şi mi-a spus că persoana pe care o adusese era foarte supărată. Venise la ore ca să învețe cum să investească şi nu i-a plăcut ideea că îți pierzi atâta timp cu un joc prostesc.

Prietena ei a încercat să-i spună că ar fi mai bine să încerce să se privească pe sine şi să constate dacă nu cumva acest joc se „reflectă" asupra ei în vreun fel. La această propunere, femeia a cerut banii înapoi. Numai ideea că acest joc ar putea fi o reflectare a personalității ei i se părea ridicolă. Banii i-au fost returnați imediat şi a plecat.

Din 1984 încoace, am obținut milioane făcând exact ceea ce nu face şcoala. În şcoli, majoritatea profesorilor țin cursuri. Am urât cursurile când eram student. Mă plictiseam foarte repede şi îmi fugea gândul în altă parte.

În 1984, am început să predau prin jocuri şi simulări. Întotdeauna i-am încurajat pe cursanții adulți să perceapă jocurile ca pe o reflectare a ceea ce ştiu şi a ceea ce trebuie să învețe. Mai mult, jocurile reflectă comportamentul fiecăruia. Este un sistem de feed-back instantaneu. În loc ca profesorul să țină un curs, jocul oferă feed-back-ul unui curs personalizat realizat pe măsura fiecăruia. Prietena femeii care a renunțat ulterior m-a sunat ca să-mi spună ce s-a mai întâmplat. Ea mi-a spus că prietena ei se simte mult mai bine şi s-a calmat, în perioada de liniştire, a început să vadă nişte vagi legături între joc şi viața ei. Chiar dacă ea şi soțul ei nu avuseseră o ambarcațiune,

deținuseră aproape orice altceva imaginabil. Ea se enervase după divorț nu numai pentru că el fugise cu o femeie mai tânără, dar şi pentru că după douăzeci de ani de căsătorie acumulase foarte puțin la capitolul active. Practic, nu aveau ce împărți. Cei douăzeci de ani de căsătorie fuseseră extrem de amuzanți, dar acumulaseră doar o tonă de prostioare.

Şi-a dat seama că supărarea ei din momentul în care a început să se preocupe de cifre - declarația de venit şi bilanțul - provenea din jena de a nu le înțelege. Crezuse că finanțele sunt treaba bărbatului. Se ocupase de casă şi de distracții, iar de finanțe răspunsese el. Acum era aproape sigură că în ultimii cinci ani de căsătorie el pusese deoparte nişte bani fără ştirea ei. Era furioasă pe ea însăşi pentru că nu şi-a dat seama nici unde s-au dus banii, nici că apăruse o altă femeie.

Exact ca în cazul jocului, întotdeauna lumea ne oferă un feed-back instantaneu. Am putea învăța mai multe de la el, cu condiția să-1 sesizăm. Într-o zi, nu demult, m-am plâns soției mele spunându-i că mi-au intrat pantalonii la spălat. Soția mea mi-a zâmbit amabil şi m-a bătut pe burtă, dându-mi astfel să înțeleg că nu pantalonii au intrat la apă, ci altceva a crescut: eu! Jocul CASHFLOW a fost conceput în aşa fel încât să ofere fiecărui jucător un feed-back personal. Scopul lui este să ofere opțiuni. Dacă trageți cartea cu ambarcațiunea şi o treceți la datorii, întrebarea este: „Ce puteți face acum?" Câte opțiuni financiare diferite aveți? Acesta este scopul jocului: să-i învețe pe cei care îl practică să gândească şi să creeze noi şi diverse opțiuni financiare.

Am urmărit peste 1.000 de persoane care au intrat în joc. Cei care ies cel mai repede din „Cursa Şobolanului" sunt cei care înțeleg cifrele şi au o minte financiară creatoare. Ei disting între diversele opțiuni financiare. Cel mai greu este pentru cei care nu sunt familiarizați cu cifrele şi care adesea nu înțeleg importanța investițiilor. Oamenii bogați sunt adesea creatori şi-şi asumă riscuri calculate. Au existat şi din cei care au jucat CASHFLOW şi au câştigat o mulțime de bani la masa de joc, neştiind apoi ce să facă cu ei. Cei mai mulți nu au reuşit financiar nici în viața reală. Parcă toată lumea le-a luat-o înainte, chiar dacă ei, inițial, au avut bani. Acest lucru se întâmplă în realitate. Sunt o mulțime de oameni care au o grămadă de bani şi totuşi nu se descurcă financiar.

A-ți limita opțiunile e cam acelaşi lucru cu a te agăța de idei vechi. Am un prieten din liceu care în prezent are trei slujbe. Acum treizeci de ani, era cel mai bogat din clasă. Când plantația de zahăr a dat faliment, compania la care a lucrat a dispărut odată cu plantația. După părerea lui, nu avea decât o posibilitate, cea de modă veche: muncitul din greu. Problema era că nu şi-a mai găsit o slujbă echivalentă, adică nici o companie nu i-a recunoscut valoarea pe care o avea la vechea companie. Ca urmare, el era supra-calificat pentru slujbele pe care le avea în mod curent, iar leafa era mai mică. În prezent şi-a luat trei slujbe ca să câştige cât să poată supraviețui.

Am văzut cum unii dintre cei care joacă CASHFLOW se plâng că acele cărți cu ocazii „excepționale" niciodată nu cad la ei. Cunosc oameni care procedează aşa şi în viață. Aşteaptă ocazia „excepțională".

Am mai văzut şi jucători care trag cartea ocaziei „ideale", dar între timp nu mai au destui bani. Şi atunci se plâng spunând că dacă ar fi avut mai mulți bani ar fi putut ieşi din Cursa Şobolanului. Şi stau pe loc. Şi în realitate există oameni care procedează aşa. Se ivesc tot felul de ocazii, dar nu au bani. Mai sunt şi cei care trag o carte cu o mare ocazie, o citesc cu glas tare şi nu-şi dau seama că este o ocazie. Au banii necesari, e momentul, au cartea, dar nu înțeleg că ocazia le stă la dispoziție. Nu reuşesc să-şi dea seama că acea carte s-ar potrivi perfect planului lor financiar tocmai pentru a scăpa din cursa şobolanului. Aceştia sunt cei mai numeroşi, mai mulți decât toți ceilalți la un loc. Majoritatea au o ocazie unică chiar la picioarele lor şi n-o observă. Un an mai târziu află despre ea, dar asta abia după ce toți ceilalți s-au îmbogățit deja.

Inteligența financiară înseamnă a avea mai multe opțiuni. Dacă opțiunile nu vin în întâmpinarea voastră, cum vă puteți îmbunătăți situația financiară? Dacă apare o ocazie picată din cer şi n-aveți bani şi banca nici nu vrea să discute cu voi, cum puteți face ca această ocazie să fie în favoarea voastră? Dacă flerul vă înşeală şi nu se întâmplă ceea ce scontați, cum puteți transforma un ghinion în milioane? Asta este inteligența financiară. Nu contează ce se întâmplă, ci câte soluții financiare diferite iei în considerare pentru a transforma un ghinion în milioane. Este măsura în care eşti creator în rezolvarea problemelor financiare.

Majoritatea au o singură soluție: muncesc din greu, economisesc şi iau cu împrumut. Aşadar, de ce ați vrea să vă sporiți inteligența financiară? Pentru că ați dori să fiți acea persoană care îşi face norocul de unul singur. Profitați de orice se iveşte. Puțini înțeleg că omul îşi construieşte singur norocul. Tot aşa face şi banii. Şi dacă vreți să fiți mai norocoşi şi să creați bani în loc să munciți din greu, atunci contează enorm inteligența financiară. Dacă eşti genul care aşteaptă să-i apară ocazia

„potrivită”, o să aşteptaţi mult şi bine. E ca şi cum aţi aştepta ca toate stopurile să fie pe verde pe o distanţă de cel puţin cinci mile înainte de a porni la drum.

Copii fiind, tatăl meu cel bogat ne spunea mereu mie şi lui Mike că „Banii nu există.” Din când în când, tatăl cel bogat ne amintea cât de mult ne-am apropiat de taina banilor în acea primă zi în care ne-am întâlnit şi am început să facem bani din plumb. „Cei săraci şi cei din clasa de mijloc muncesc pentru bani”, spunea el. „Cei bogaţi fac bani.” Cu cât vei socoti mai mult că banii sunt o realitate, cu atât vei munci mai mult pentru ei. Dacă vei pricepe ideea că banii nu există, te vei îmbogăţi mult mai repede.

„Şi atunci ce sunt?” a întrebat Mike; şi am adăugat şi eu: „Ce sunt banii, dacă nu există?”

„Sunt ceea ce acceptăm să fie”, aşa cum spunea tatăl cel bogat.

Cel mai valoros şi mai puternic activ al tuturor este mintea noastră. Dacă este bine pregătită, ea poate crea o avere enormă în ceea ce poate părea o clipă. O avere mai mare decât cea la care visau regii şi reginele acum 300 de ani. O minte neformată poate crea însă o sărăcie extremă care să dureze o viaţă de om şi pe care să o transmită şi familiei.

În Era Informaţiei, banii cresc exponenţial. O mână de oameni devin cumplit de bogaţi din nimic, adică din simple idei şi contracte. Veţi constata că acest lucru se întâmplă mereu, mai ales dacă vă gândiţi cum câştigă cei care negociază acţiuni sau alte investiţii. Adesea, milioanele se pot face instantaneu, din nimic. Prin nimic nu înţeleg că se face un schimb de bani. Ei provin din contracte. Un semnal cu mâna la o licitaţie; un clic pe calculatorul unui comerciant din Lisabona din partea unuia din Toronto şi răspunsul transmis în acelaşi mod la Lisabona ar fi de ajuns; un telefon către agentul meu de Bursă, prin care îi spun să cumpere şi apoi să vândă. Nu banii trec dintr-o mână în alta. Ci contractele.

De ce să ne dezvoltăm geniul financiar? Numai voi puteţi răspunde la această întrebare. Vă pot spune însă de ce mi-am dezvoltat eu această zonă a inteligenţei. Pentru că vreau să fac bani rapid. Nu neapărat pentru că am nevoie, ci pentru că aşa vreau. Este un proces de învăţare fascinant. îmi dezvolt IQ-ul financiar pentru că vreau să particip la cel mai rapid şi mai măreţ joc din lume. În felul meu, vreau să fiu părtaş la această evoluţie fără precedent a omenirii, în acea zonă în care oamenii lucrează strict cu mintea şi nu cu trupul. Şi apoi, asta este adevărata viaţă. Se întâmplă ceva. Este stimulator. Este înspăimântător. Este amuzant.

De aceea investesc în inteligenţa mea financiară, dezvoltându-mi cel mai important bun pe care îl deţin. Vreau să fiu alături de cei care avansează cu îndrăzneală. Nu vreau să fiu alături de cei care sunt lăsaţi în urmă.

Am să vă dau un simplu exemplu de creare a banilor. La începutul anilor 1990, economia în Phoenix era cumplită. Mă uitam la emisiunea de televiziune „Bună dimineaţa, America” şi la un moment dat a apărut un finanţist, care a prevăzut o situaţie economică tot mai sumbră. Soluţia lui era „economisiţi bani”. „Puneţi deoparte 100 de dolari pe lună”, spunea el, „şi în patruzeci de ani veţi fi multimilionari”.

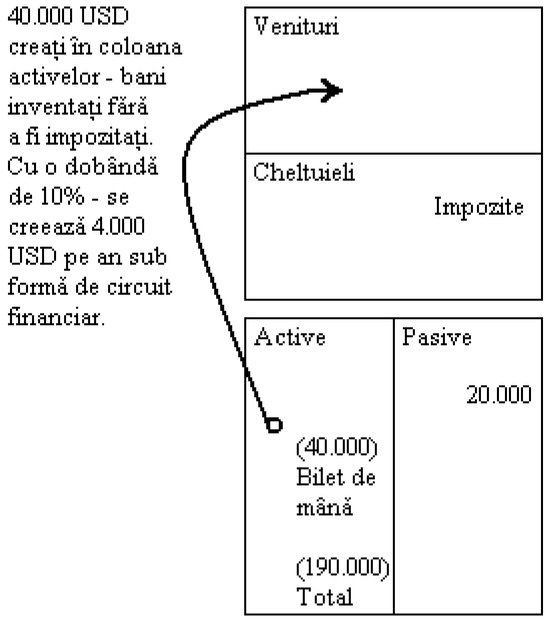
Ei bine, ideea economisirii lunare este una sănătoasă. Este o opţiune - opţiunea la care subscrie aproape toată lumea. Problema este însă următoarea. Omul nu mai vede bine ce se întâmplă de fapt. Ratează majoritatea ocaziilor prin care ar putea să se îmbogăţească serios. Totul trece pe lângă ei.

Cum spuneam, situaţia economică era îngrozitoare în acel moment. Pentru investitori era însă piaţa ideală. O parte din banii mei erau investiţi în acţiuni, iar alţii în apartamente. Aveam puţini bani gheaţă. Pentru că toată lumea vindea, eu cumpăram. Nu economiseam bani; investeam. Soţia mea şi cu mine aveam peste un milion de dolari care lucrau pe o piaţă care creştea rapid. Era cea mai bună ocazie de a investi. Situaţia economică era îngrozitoare. Nu se putea să trec pe lângă o asemenea ocazie, s-o ratez.

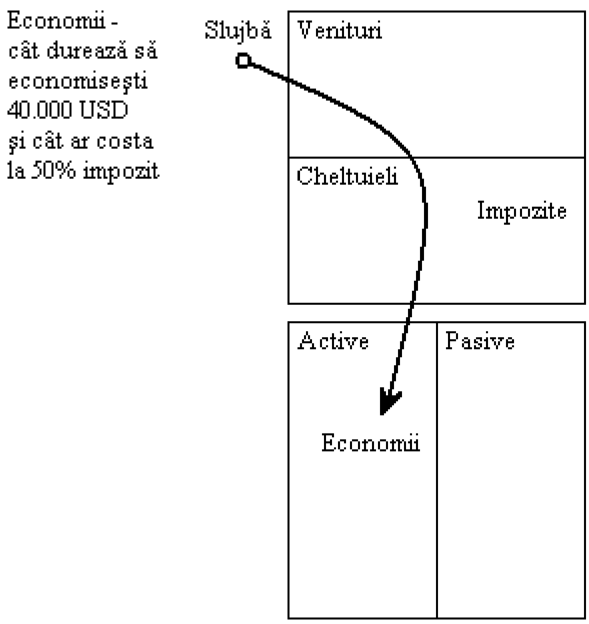
Casele care valorau cândva 100.000 de dolari ajunseseră la 75.000. În loc însă să cumpăr de la firmele de proprietăţi imobiliare, achiziţionam de la avocaţii specializaţi în falimente sau chiar de pe treptele tribunalului. În aceste locuri o casă la 75.000 putea fi achiziţionată uneori cu 20.000 sau chiar mai puţin. Cei 2.000 de dolari pe care mi-i împrumutase un prieten pentru 90 de zile cu o dobândă de 200 de dolari i-am dat unui avocat să-i dea ca avans pentru casă. În timp ce se petrecea achiziţia propriu-zisă, am dat repede anunţ la ziar că vând o casă de 75.000 cu doar 60.000 şi fără avans. Telefonul nu mai contenea să sune. Potenţialii cumpărători erau înregistraţi şi de îndată ce proprietatea devenea a mea legal, potenţialii cumpărători puteau să şi vadă casa. Intrasem într-o adevărată frenezie. Casa s-a vândut în câteva minute. Cerusem o taxă de 2 500 de dolari de la un

cumpărător, pe care el mi i-a dat bucuros, şi mai departe s-a ocupat firma de intermedieri. I-am dat înapoi cei 2.000 de dolari prietenului meu plus cei 200. El a fost încântat. Cei care au cumpărat casa au fost şi ei încântați, avocatul a fost şi el încântat. Şi eu eram încântat. Am vândut cu 60 000 o casă care mă costase 20.000. Cei 40.000 de dolari au fost creați în coloana de active unde figurau sub forma unei polițe a cumpărătorului. Ore de lucru per total: cinci.

Şi acum, celor care sunteți alfabetizați din punct de vedere financiar şi vă pricepeți la cifre, am să vă arăt cum acesta este de fapt un exemplu de bani pur şi simplu inventați.



În timpul crizei de pe piață, soția mea şi cu mine am reuşit să facem şase asemenea tranzacții simple în timpul nostru liber. Cum marea parte a banilor noştri era investită în proprietăți mai mari şi în acțiuni, am reuşit să creem peste 190.000 de dolari în active (ipoteci cu 10% dobândă), în cele şase tranzacții de cumpărare, creare şi vânzare. Asta a dus la aproximativ 19.000 de dolari pe an venit, în majoritate adăpostiți în firma noastră particulară. Mare parte din aceşti 19.000 de dolari pe an au fost folosiți pentru cumpărarea maşinilor, a benzinei, pentru călătorii, asigurări, mesele cu clienții şi altele. Până să apuce statul să impoziteze acest venit, el a fost folosit pe cheltuielile legale permise din banii dinainte de impozitare.



Acesta a fost un exemplu simplu pentru felul în care banii sunt inventați, creați şi protejați folosind inteligența financiară.

Întrebați-vă cât ar dura să economisiți 190.000 de dolari. Oare banca v-ar da o dobândă de 10% pe aceşti bani? Iar polița este valabilă pe 30 de ani. Sper să nu-mi plătească niciodată cei 190.000 de dolari, pentru că ar trebui să plătesc impozite, şi apoi 19.000 de dolari pe 30 de ani ar însemna un venit de peste 500.000 de dolari.

Unii m-au întrebat ce se întâmplă dacă persoana nu plăteşte. Se poate şi asta şi e o veste bună. Piața de proprietăți imobiliare a Phoenix-ului, între 1994 şi 1997, a fost una dintre cele mai fierbinți. Casa de 60.000 de dolari putea fi revândută la 70.000 de dolari şi se mai obțineau 2.500 de dolari pentru taxa de împrumut. Pentru noul cumpărător ar fi fost tot o tranzacție cu avans zero. Şi procesul poate continua.

Deci, dacă eşti suficient de atent, prima dată când vând casa dau înapoi cei 2.000 de dolari. Practic nu investesc bani în tranzacție. Câştigul din investiție este însă infinit. Acesta este un exemplu clar pentru faptul cum poți să faci o mulțime de bani fără bani.

În cea de-a doua tranzacție, când o revând, bag în buzunar 2.000 de dolari şi prelungesc din nou împrumutul la 30 de ani. Care ar fi câştigul meu dacă mi s-ar plăti nişte bani ca să fac bani? Nu ştiu, dar e sigur că dacă economiseşti 100 de dolari pe lună, sunt de fapt 150 de dolari pe lună, pentru că este un venit după impozitare timp de 40 de ani cu 5%, impozitați fiind doar cei 5%. Acest lucru nu e prea inteligent. E fără riscuri poate, dar nu e o treabă deşteaptă. În 1997, când scriu această carte, situația pieței este exact la polul opus față de acum 5 ani. Piața de proprietăți imobiliare la Phoenix este invidiată de întreaga Americă. Casele pe care le vindeam cu 60.000 de dolari valorează acum 110.000 de dolari. Încă mai sunt ocazii disponibile, dar m-ar costa prea mult timpul pe care l-aş pierde ca să Ie caut. Ocaziile sunt rare. În prezent, sunt mii de cumpărători care caută asemenea afaceri şi doar puțini sunt cei care câştigă cu adevărat ceva din asta. Piața s-a schimbat. Trebuie mers mai departe şi căutate alte ocazii ce pot fi incluse în coloana activelor.

„Nu poți să faci asta aici." „Contravine legii." „Minți."

Aud asemenea comentarii mult mai adesea decât cele de genul: „Puteți să-mi arătați exact cum faceți asta?"

Matematica este simplă. Nu e nevoie de algebră sau de calcule sofisticate. Nu scriu prea multe, pentru ca firma de intermediere se ocupă de tranzacțiile legale şi de plăți. Nu trebuie să repar acoperişuri sau să desfund toalete, pentru că de asta se ocupă proprietarii. Este casa lor. Din când în când, câte cineva nu plăteşte. Şi asta este minunat, pentru că sunt nişte rate neplătite şi curând proprietatea este revândută. De asta se ocupă tribunalul.

S-ar putea ca acest sistem să nu funcționeze în zona voastră. Condițiile de piață pot fi diferite. Dar exemplul ilustrează felul cum un proces financiar simplu poate crea sute de mii de dolari cu bani puțini şi riscuri puține. Este un exemplu care dovedeşte că banii sunt un simplu contract. Oricine are liceul poate s-o facă.

Şi totuşi, majoritatea n-o fac. Ei ascultă sfatul tipic: „Munceşte din greu şi economiseşte bani."

În urma a 30 de ore de muncă, s-au creat aproape 190.000 de dolari incluşi în coloana activelor şi nu s-a plătit nici un fel de impozit.

Ce vi se pare mai complicat?

1. Să munciți din greu, să plătiți 50% impozite şi să economisiți ce rămâne şi astfel să câştigați din economii 5% bani impozabili la rândul lor.

Sau:

2. Să vă acordați răgazul de a vă dezvolta inteligența financiară şi de a vă stăpâni puterea minții şi coloana activelor.

Adăugați la toate acestea cât timp v-ar lua, timpul fiind unul dintre cele mai importante bunuri active, pentru a economisi 190.000 de dolari, în cazul în care ați alege opțiunea nr. 1.

Acum înțelegeți de ce dau din cap în gând atunci când îi aud pe părinți spunând: „Copilul meu se descurcă bine la şcoală şi primeşte o educație excelentă"? Poate că e bine, dar este suficient?

Ştiu că această strategie de investiție pe care am ilustrat-o este una măruntă. Ea este folosită pentru a arăta cum ceva neînsemnat poate deveni ceva masiv. Din nou reuşita mea reflectă importanța unei puternice baze financiare, care porneşte de la o educație financiară solidă. Am mai spus-o, dar merită s-o repet - inteligența financiară înseamnă următoarele patru tehnici principale:

1. ABC-ul financiar. Capacitatea de a citi cifre.
2. Strategii de investiţii. Ştiinţa banilor care fac bani.
3. Piaţa. Cererea şi oferta. Alexander Graham Bell a oferit pieţei ceea ce-şi dorea. Ca şi Bill Gates, de altfel. O casă de 75.000 de dolari oferită cu 60.000 de dolari şi care a costat 20.000 de dolari este tot rezultatul faptului de a profita de o ocazie creată pe piaţă. Cineva cumpăra şi altcineva vindea.
4. Legea. Cunoaşterea legilor şi a regulilor de contabilitate la nivelul companiilor, al statului şi la nivel naţional. Vă sfătuiesc să jucaţi după reguli.

Acest fundament esenţial care este combinarea celor patru tehnici contează în reuşita încercării de a face avere, indiferent că se recurge la cumpărarea de case mai mici, apartamente mari, companii, acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale, metale preţioase, ilustrate cu jucători de baseball sau orice altceva.

În 1996, piaţa imobiliară a cunoscut un nou avânt şi toată lumea s-a implicat în aceste afaceri. Piaţa de acţiuni era înfloritoare şi toată lumea a cumpărat acţiuni. Economia SUA se redresase. În 1996, am început să vând şi am călătorit în Peru, Norvegia, Malaezia şi Filipine. Investiţiile erau altele. Renunţasem la piaţa imobiliară cel puţin în ceea ce priveşte achiziţiile. În acest moment, vedeam doar cum creşte valoarea activelor şi cum probabil o să încep să vând la sfârşitul anului respectiv. Depinde şi de legile care pot fi votate între timp în Congres. Bănuiesc că o parte dintre cele şase căsuţe se vor vinde de la 40.000 de dolari în sus şi voi putea transforma totul în bani gheaţă. Trebuie doar să-mi sun avocatul, să fie pregătit pentru aceşti bani lichizi, spre a le găsi o întrebuinţare.

Ceea ce aş vrea să subliniez este că investiţiile vin şi pleacă, pieţele cresc sau scad, economiile progresează sau se prăbuşesc. Lumea vă oferă permanent ocazii unice, în fiecare zi, dar mult prea des nu le observăm. Dar ele există. Cu cât lumea se schimbă mai tare, cu atât se schimbă şi tehnologia şi cu atât ocaziile de a vă asigura securitatea financiară pentru voi şi familiile voastre şi pentru generaţiile care urmează vor fi tot mai numeroase.

Şi atunci de ce să vă mai obosiţi să vă dezvoltaţi inteligenţa financiară? Din nou, numai voi puteţi răspunde la asta. Eu ştiu de ce continui să învăţ şi să progresez. O fac pentru că ştiu că urmează nişte schimbări. Prefer schimbarea, căci nu-mi place să mă agăţ de trecut. Ştiu că vor exista perioade înfloritoare şi perioade de prăbuşire a pieţei. Vreau să-mi dezvolt permanent inteligenţa financiară, pentru că la fiecare schimbare a pieţei vor exista unii care se vor ruga în genunchi pentru o slujbă. Între timp, alţii vor lua fructul vieţii în mâinile lor - şi cu toţii avem acces din când în când la aceste fructe ale vieţii - şi îl vor transforma în milioane. Asta este inteligenţa financiară.

Am fost întrebat adesea cum e cu aceste fructe transformate în milioane. Eu personal ezit să folosesc prea multe exemple referitoare la propriile mele investiţii. Ezit pentru că mă tem să nu se spună că mă laud sau că mă împăunez cu rezultatele mele. N-am deloc această intenţie. Folosesc exemplele doar ca ilustraţii numerice şi cronologice ale unor cazuri reale şi simple. Folosesc exemplele pentru că vreau să ştiţi că e simplu. Şi cu cât sunteţi mai familiarizaţi cu bazele inteligenţei financiare, cu atât e mai simplu.

Personal, folosesc două vehicule principale pentru obţinerea avantajelor financiare: proprietăţile imobiliare şi acţiunile mici. Proprietăţile imobiliare sunt baza. Permanent, ele produc un circuit financiar şi din când în când o creştere spectaculoasă a valorii. Totodată, acţiunile cu valoare mică sunt folosite pentru o creştere rapidă.

Eu nu recomand nimic din ceea ce fac. Exemplele sunt simple exemple. Dacă se ivesc nişte ocazii prea complexe şi nu înţeleg investiţia, n-o fac. Matematica simplă şi bunul simţ e tot ceea ce trebuie pentru o reuşită financiară.
Iată cinci motive pentru care folosesc exemplele.

1. Pentru a-i îndemna pe oameni să înveţe mai mult.
2. Pentru a-i face să afle că este uşor dacă există o bază solidă.
3. Pentru a arăta că oricine se poate îmbogăţi semnificativ.
4. Pentru a arăta că există milioane de modalităţi de atingere a scopurilor.
5. Pentru a demonstra că nu este o ştiinţă prea sofisticată.

În 1989, obişnuiam să fac jogging într-un foarte frumos cartier din Portland, Oregon. Era o suburbie cu nişte căsuţe ca din turtă dulce. Erau foarte dulci şi drăguţe. Aproape că mă aşteptam să apară Scufiţa Roşie aflată în drum spre bunicuţa.

Peste tot erau pancarte pe care scria „De vânzare”. Piaţa cherestelei mergea groaznic, cea a acţiunilor tocmai se prăbuşise, iar economia era în plină criză. Pe una dintre străzi am observat că în dreptul unei case scria: „De vânzare” de mai mult timp decât la celelalte. Părea foarte bătrânească. Făcând jogging, am trecut într-o zi pe lângă ea şi m-am întâlnit cu proprietarul, care părea foarte îngrijorat.

„Cât cereţi pe casă?” am întrebat.

Proprietarul s-a întors şi mi-a zâmbit timid: „Spuneţi-mi cât îmi daţi”, spuse el. „Am scos-o la vânzare de mai bine de un an şi nici măcar s-o vadă nu mai vine nimeni.”

„Aş vrea eu s-o văd”, am spus şi în mai puţin de o jumătate de oră am cumpărat-o cu 20.000 de dolari mai puţin decât preţul pe care îl ceruse.

Era o căsuţă tare drăguţă, cu două dormitoare şi dichisită cu turtă dulce la toate ferestrele. Era de un albastru deschis cu puţin cenuşiu, şi fusese construită în 1930. Înăuntru era un frumos cămin şi două dormitoare minuscule. Casa ideală pentru închiriat.

I-am dat proprietarului 5.000 de dolari acont pentru o casă de 45.000 de dolari, care valora de fapt 65.000, dar nimeni nu vroia s-o cumpere. Într-o săptămână, proprietarul s-a mutat fericit că scăpase şi s-a instalat primul meu chiriaş, un profesor la şcoala din cartier. După plata ipotecii, a taxelor şi a cheltuielilor, am băgat în buzunar aproape 40 de dolari la sfârşitul fiecărei luni. Nu era prea mult.

Un an mai târziu, criza de pe piaţa imobiliară din Oregon a început să treacă. Preţurile au mai crescut. Investitorii din California au dat buzna cu bani câştigaţi de pe înfloritoarea lor piaţă imobiliară şi au început să cumpere mai la nord, în Oregon şi Washington.

Am vândut căsuţa pe 95.000 de dolari unui tânăr cuplu din California, care a socotit că e un mare chilipir. Câştigul meu în capital, care a fost de aproximativ 40.000 de dolari, l-am plasat conform legii 1031 de amânare a impozitării şi am căutat ceva de cumpărat, ceva în care să-mi investesc banii. Cam într-o lună, am găsit o casă cu 12 apartamente chiar lângă fabrica Intel din Beaverton, Oregon. Proprietarii locuiau în Germania, deci nu ştiau cât valorează şi vroiau doar să scape de ea. Am oferit 275.000 de dolari pe o clădire care valora 450.000 de dolari. Au acceptat 300.000. Am cumpărat-o şi am ţinut-o 2 ani. Folosind acelaşi procedeu 1031, am vândut clădirea pe suma de 495.000 de dolari şi am cumpărat o clădire cu 30 de apartamente în Phoenix, Arizona. între timp, ne-am mutat la Phoenix ca să mai scăpăm de ploi şi oricum trebuia să vindem. Exact ca în cazul pieţii din Oregon de altădată, piaţa imobiliară din Phoenix era în criză. Preţul unei clădiri cu 30 de apartamente la Phoenix era 875.000 de dolari, cu un avans de 225.000. Circuitul financiar din cele 30 de apartamente era cu puţin peste 5.000 de dolari pe lună. Piaţa din Arizona a început să crească şi în 1996 un investitor din Colorado mi-a oferit 1,2 milioane de dolari pentru această proprietate.

Soţia mea şi cu mine ne-am gândit să vindem, dar am hotărât să mai aşteptăm, pentru a vedea dacă legea câştigurilor din capital nu va fi modificată în Congres. Dacă urma să se întâmple aşa, atunci valoarea proprietăţii mai creştea cu 15 până la 20%. Şi în plus cei 5.000 de dolari pe lună reprezentau un circuit financiar considerabil.

Logica acestui exemplu este demonstrarea faptului că o sumă mică se poate transforma într-o sumă mare. Din nou este o chestiune de înţelegere a declaraţiilor de venituri, a strategiilor de investiţii, de fler în ce priveşte piaţa şi de legi. Dacă oamenii nu sunt versaţi în aceste direcţii, sigur că atunci trebuie să urmeze regulile standard, adică fără riscuri, investind exclusiv în lucruri sigure. Problema investiţiilor „sigure” este că sunt adesea anihilate, şi anume faptul că sunt prea sigure face ca în final câştigurile să fie mult prea mici. Majoritatea firmelor mari de brokeraj nici nu se ating de tranzacţiile speculative pentru a-şi proteja clienţii, dar şi pe sine. Aceasta este o politică înţeleaptă.

Afacerile cu adevărat serioase nu sunt de obicei la îndemâna începătorilor. Adesea, cele mai bune afaceri care îi îmbogăţesc şi mai mult pe cei bogaţi sunt rezervate celor care înţeleg regulile jocului. Practic, este ilegal să oferi cuiva considerat a fi insuficient de „sofisticat” asemenea afaceri speculative, dar sigur că se mai întâmplă.

Cu cât dau peste mai multe afaceri aşa-zis „sofisticate”, cu atât îmi ies mai multe ocazii în cale. O altă situaţie în care se dezvoltă inteligenţa financiară pentru o viaţă de om este cea în care apar şi mai multe ocazii. Cu cât inteligenţa voastră financiară este mai mare, cu atât e mai uşor de

spus dacă o afacere este bună sau nu. Inteligența vă ajută să identificați o afacere bună sau proastă sau chiar să faceți o afacere bună sau proastă. Cu cât învăț mai multe - şi sunt multe de învățat - cu atâta câştig mai mulți bani, pur şi simplu deoarece câştig totodată experiență şi înțelepciune, odată cu trecerea anilor. Am prieteni care nu riscă niciodată, muncesc din greu în meseria lor şi nu reuşesc să dobândească acea înțelepciune financiară care presupune timp pentru a se dezvolta.

În ansamblu, filozofia mea de viață constă în semănatul în coloana activelor. Aceasta este formula mea. Ea începe cu o acțiune de mică anvergură, plantând semințe. Unele cresc, altele nu.

În cadrul firmei noastre de proprietăți imobiliare avem proprietăți în valoare de câteva milioane de dolari. Acesta este ceea ce numim noi REIT, adică Real Estate Investment Trust (Trustul de Investiții în Proprietăți Imobiliare). Ideea pe care vreau s-o subliniez este că majoritatea acestor milioane au început cu investiții între 5.000 şi 10.000 de dolari. Toate aceste avansuri am avut norocul să crească rapid pe piață, au crescut fără a fi impozitate, fiind negociate de mai multe ori de-a lungul anilor.

De asemenea, deținem un set de acțiuni în cadrul unei companii pe care eu şi soția mea o numim fondul nostru mutual personal. Avem prieteni ce tratează anume cu investitori ca noi, care au lunar bani de investit. Noi cumpărăm cu riscuri mari companii private speculative care sunt pe cale de a fi scoase pe piață la Bursă, în SUA sau Canada. Un exemplu despre cum pot creşte rapid câştigurile este momentul în care sunt achiziționate 100.000 de acțiuni cumpărate la 25 de cenți fiecare înainte ca firma să iasă pe piață. Şase luni mai târziu, compania este inclusă la Bursă şi cele 100.000 de acțiuni valorează acum 2 dolari fiecare. Dacă această firmă este bine condusă, prețul acțiunilor continuă să crească şi poate ajunge la 20 de dolari sau chiar mai mult. Au existat ani în care cei 25.000 de dolari ai noştri au ajuns la 1 milion în mai puțin de 12 luni.

Acesta nu este un simplu joc de noroc, dacă ştii exact ce ai de făcut. Devine un joc de noroc doar atunci când arunci banii într-o afacere şi apoi te rogi să iasă bine. Ideea în toate este să-ți foloseşti cunoştințele tehnice, înțelepciunea şi plăcerea de a juca pentru a scădea cât mai tare riscurile. Evident că există întotdeauna riscuri. Inteligența financiară sporeşte însă şansele. Astfel, ceea ce este riscant pentru o persoană este mai puțin riscant pentru o altă persoană. Acesta este principalul motiv pentru care eu încurajez permanent oamenii să investească mai mult în educația financiară decât în acțiuni, în proprietăți imobiliare sau în alte piețe de capital. Cu cât sunteți mai deştepți, cu atât aveți mai multe şanse să câştigați, în ciuda tuturor greutăților.

Felul în care investesc eu în acțiuni este unul extrem de riscant, deci nu vi-l recomand. Folosesc aceeaşi metodă încă din 1979 şi am avut şi eu multe eşecuri. Dar dacă veți reciti de ce asemenea investiții sunt foarte riscante pentru majoritate, veți putea să vă organizați astfel viața încât cei 25.000 de dolari să se transforme într-un milion într-un an, dar cu riscuri mult mai mici.

Aşa cum spuneam şi mai înainte, nimic din ceea ce scriu aici nu este o recomandare directă de a proceda la fel. Toate acestea sunt exemple de lucruri simple şi posibile. În marea schemă a afacerilor, eu vin cu lucruri mărunte, totuşi, pentru o persoană obişnuită, un venit de peste 100.000 de dolari pe an e mulțumitor şi nu e foarte greu de obținut. În funcție de piață şi de cât de inteligenți sunteți, el poate fi obținut într-o perioadă de cinci până la zece ani. Dacă veți continua să trăiți modest, fără mari cheltuieli, cei 100.000 de dolari ca venit suplimentar vă vor face plăcere, indiferent unde lucrați. De acum încolo puteți să munciți dacă vreți sau să nu o faceți, în funcție de cum alegeți, folosind sistemul de impozitare în favoarea voastră şi nu împotriva voastră.

La mine, baza o constituie proprietățile imobiliare. Îmi place să mă ocup de asta pentru că este ceva stabil şi care se modifică lent. Baza, deci, rămâne stabilă. Circuitul financiar este destul de stabil, la rândul lui, dacă e bine manevrat, şi chiar are toate şansele să crească în valoare. Frumusețea unei baze solide în afacerile imobiliare este că asta îmi permite să risc ceva mai mult în cazul acțiunilor speculative pe care le cumpăr.

Atunci când am profituri mari de pe piața de acțiuni, îmi plătesc impozitul pe câştigurile din capital din chiar acest câştig şi apoi reinvestesc ceea ce mai rămâne în proprietăți imobiliare, reasigurându-mi baza activelor.

Încă ceva despre afacerile imobiliare. Am călătorit în toată lumea şi am ținut cursuri despre cum se investeşte. În fiecare oraş, oamenii mi-au spus că nu poți cumpăra ieftin proprietăți imobiliare. Eu, din experiență, ştiu că lucrurile stau altfel. Chiar şi la New York sau la Tokio ori în jurul oricărui oraş există adevărate chilipiruri, pe care nimeni nu le bagă în seamă. La Singapore, unde veşnic cresc prețurile la proprietățile imobiliare, există încă multe chilipiruri la tot pasul. De câte ori aud pe cineva că îmi spune: „Aşa ceva nu se poate aici", referindu-se la felul în care

investesc eu, le reamintesc tuturor că dacă ar fi fost să se exprime corect, ar fi trebuit să spună: „Nu ştiu cum s-ar putea face aşa ceva aici... deocamdată."

Multe ocazii nu se văd cu ochiul, ci cu mintea. Mulți oameni nu se îmbogățesc niciodată pur şi simplu pentru că nu au pregătirea financiară necesară pentru a detecta ocaziile aflate chiar sub nasul lor.

Adesea sunt întrebat: „Cum să încep?"

În ultimul capitol ofer zece paşi pe care i-am urmat pe drumul libertății mele financiare. Nu uitați însă ca întotdeauna să vă şi distrați, pentru că este un simplu joc. Uneori câştigați, alteori învățați. Dar distrați-vă. Majoritatea oamenilor nu câştigă niciodată pentru că se tem prea tare să nu piardă. De aceea şcoala tradițională mi se pare o prostie. La şcoală învățăm că nu e bine să greşeşti şi suntem pedepsiți de fiecare dată când greşim. Şi totuşi, dacă priviți cu atenție felul cum sunt concepuți oamenii, ei învață tocmai din greşeli. Învățăm să mergem căzând mai întâi. Dacă n-am fi căzut niciodată, n-am fi mers niciodată. Acelaşi lucru este valabil şi pentru mersul cu bicicleta. Încă mai am cicatrice pe genunchi, dar acum pot merge pe bicicletă fără să mă gândesc măcar. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul îmbogățirii. Din păcate, principalul motiv pentru care majoritatea oamenilor nu sunt bogați este că se tem să nu piardă. Învingătorii nu se tem de pierderi, de eşecuri. Dar ratații se tem. Eşecurile sunt parte componentă a procesului reuşitei. Cei care evită eşecul evită şi reuşita. Eu privesc banii mai curând ca pe un meci de tenis. Joc serios, greşesc, mă corectez, apar alte greşeli, mă corectez şi mă îndrept. Când pierd meciul, mă duc la plasă, îi strâng mâna adversarului, îi zâmbesc şi îi spun: „Ne vedem sâmbăta viitoare."

Există două tipuri de investitori.

1. Primul şi cel mai obişnuit tip de investitor este cel care cumpără un pachet de investiții. Ei sună un intermediar, cum ar fi o companie de proprietăți imobiliare, un agent de Bursă sau un finanțist, şi cumpără ceva. Poate să fie o participare la un fond mutual, acțiuni sau obligațiuni. Este o modalitate bună, cinstită şi simplă de a investi. Un exemplu ar fi acela al unui client care merge la un magazin de calculatoare şi cumpără un calculator direct de pe raft.

2. Cel de-al doilea tip de investitori sunt cei care creează investiții. Acest investitor de obicei pune pe picioare o afacere, asemeni celor care cumpără componente de calculatoare şi apoi le asamblează. Este un fel de a croi după măsura clientului. Eu habar n-am cum se asamblează componentele într-un calculator. Dar ştiu să asamblez ocaziile sau cunosc alți oameni care ştiu s-o facă.

Acest al doilea tip de investitor este mai mult ca sigur investitorul profesionist. Uneori, durează ani de zile pentru a pune cap la cap toate piesele componente. Şi uneori nu se potrivesc în veci. Acest al doilea tip de investitor este cel pe care mi-l sugerase tatăl meu cel bogat să mi-l iau ca model. E important să învățăm cum să asamblăm piesele, pentru că aici sunt câştigurile uriaşe şi uneori şi pierderile uriaşe, atunci când curentul este împotriva noastră.

Dacă vreți să faceți parte din cea de-a doua categorie de investitori, trebuie să vă dezvoltați trei abilități principale. Aceste abilități se adaugă celor necesare pentru a deveni inteligenți din punct de vedere financiar:

1. Cum să descoperiți o ocazie pe care toți ceilalți au ratat-o. Trebuie să vedeți cu ochii minții ceea ce alții nu reuşesc sa vadă cu ochii. De exemplu, un prieten a cumpărat casa aceea părăginită. Era sinistră numai când te uitai la ea. Toată lumea se întreba de ce o fi cumpărat-o. Ceea ce însă el a constatat şi noi nu este că acea casă era însoțită şi de patru terenuri goale. El a înțeles acest lucru atunci când s-a adresat companiei de la care a cumpărat dreptul de proprietate. După ce a cumpărat casa, a demolat-o şi a vândut cele cinci parcele de pământ unui constructor pentru o sumă de trei ori mai mare decât cea pe care o dăduse el. A câştigat 75.000 de dolari pentru o muncă de două luni. Nu e o sumă foarte mare, dar depăşeşte cu mult salariul anual minim şi nu e deloc greu din punct de vedere practic.

2. Cum se strâng banii. Oamenii obişnuiți merg doar la bancă. Cel de-al doilea tip de investitor trebuie să ştie însă cum să adune capital şi există multe feluri de a aduna fără a fi nevoie de o bancă. Pentru început, am învățat să cumpărăm case fără sprijinul băncii. Nu atâta casele contează, ci dobândirea capacității de a strânge bani, lucru absolut neprețuit.

Mult prea adesea îi aud pe oameni spunând: „Nu-mi dă mie banca bani.” Sau: „N-am cu ce să cumpăr.” Dacă vreți să faceți parte din a doua categorie de investitori trebuie să învățați să rezolvați problemele care îi blochează pe cei mai mulți oameni. Cu alte cuvinte, majoritatea oamenilor lasă ca banii să fie o oprelişte în încheierea unei afaceri. Dacă veți putea depăşi acest obstacol, veți fi cu mult înaintea celor care nu învață aceste lucruri. De multe ori am cumpărat o casă, acțiuni sau un bloc fără un ban în bancă. Odată, am cumpărat o casă cu mai multe apartamente cu 1,2 milioane de dolari. Am încheiat ceea ce se numeşte o „Obligație de plată”, cu un contract scris între vânzător şi cumpărător. După care am adunat 100.000 de dolari pentru avans şi mi-au rămas 90 de zile în care să adun restul banilor. De ce am făcut-o? Pur şi simplu pentru că ştiam că, de fapt, valorează 2 milioane de dolari. Nu am reuşit niciodată să strâng banii în schimb, persoana care depusese 100.000 de dolari mi-a dat 50.000 de dolari pentru că i-am găsit afacerea asta. A preluat-o în locul meu, iar eu mi-am văzut de treabă. Total zile de lucru: trei. Din nou precizez că de fapt contează mult mai mult ceea ce ştii, şi nu ceea ce cumperi. Investiția nu înseamnă cumpărare. Este mai degrabă o formă de cunoaştere.

3. Cum să-i organizați pe oamenii deştepți. Oamenii inteligenți sunt cei care muncesc alături de o persoană pe care eventual o angajează şi care este mai inteligentă decât ei. Când aveți nevoie de un sfat, aveți grijă să vă luați consilierii cei mai buni.

Sunt multe de învățat, dar răsplata poate fi astronomică. Dacă nu vreți să vă însuşiți aceste taine, alegeți atunci primul tip de investitori pentru că vă este mult mai potrivit. Ceea ce ştiți este cea mai mare avere pe care o dețineți. Ceea ce nu ştiți este cel mai mare risc pe care vi-1 asumați.

Riscul există întotdeauna, aşa că învățați să riscați şi nu să evitați riscurile.

CAPITOLUL 7
LECȚIA 6

Munciți ca să învățați – nu munciți pentru bani

În 1995, am acordat un interviu unui ziar din Singapore. Tânăra ziaristă a venit la timp şi ne-am apucat imediat de interviu. Ne aflam în holul unui hotel luxos, sorbindu-ne cafeaua şi discutând despre scopul vizitei mele la Singapore. Urma să țin conferințe alături de Zig Ziglar. El vorbea despre motivație, iar eu despre „Secretele celor bogați".

„Cândva, aş vrea să fiu şi eu autoarea unui best-seller, aşa ca dumneavoastră", spuse ea. Citisem o parte dintre articolele pe care le scrisese la ziar şi fusesem impresionat. Avea un stil puternic şi foarte limpede. Articolele ei trezeau interesul cititorului.

„Dar aveți un stil excelent", i-am răspuns eu. „Ce vă împiedică să vă realizați visul?"

„Munca mea pare că nu duce nicăieri", spuse ea calm. „Toată lumea spune că romanele mele sunt excelente, dar nu se întâmplă nimic. De asta mi-am păstrat slujba la ziar. Măcar cu asta îmi plătesc facturile. Aveți vreo sugestie în această direcție?"

„Sigur că da", am spus eu optimist. „Un prieten de-al meu din Singapore are o şcoală care pregăteşte agenți de vânzări. El organizează aceste cursuri pentru multe dintre marile companii din Singapore şi cred că dacă ai urma unul dintre ele, ți-ar fi de mare ajutor în carieră."

Ea mă întrebă contrariată: „Credeți că ar trebui să merg la şcoală să învăț să vând?"

Am dat din cap că da.

„Chiar vorbiți serios?"

Am dat din nou din cap. „Ce e rău în asta?", am bătut eu în retragere. Se simțise jignită şi acum aş fi vrut să nu-i fi spus nimic. În încercarea mea de a fi de ajutor am ajuns să-mi apăr punctul de vedere.

„Eu am o diplomă în literatura engleză. De ce să merg la şcoală să învăț să fiu agent de vânzări? Am o profesie. Am urmat o şcoală pentru a face o carieră, tocmai pentru a nu fi nevoită să ajung să fiu agent de vânzări. Îi urăsc pe cei de la vânzări. Nu vor decât bani. Deci explicați-mi de ce ar trebui să studiez asta." Între timp, îşi strângea servieta foarte energic. Interviul se terminase.

Pe măsuță se afla un exemplar al unui alt best-seller pe care îl scrisesem mai demult. L-am luat împreună cu notițele pe care şi le făcuse pe un carnețel. „Vedeți?", am zis eu arătând către notițe.

S-a uitat la notițe şi a spus dezorientată: „Ce?"

Din nou, în mod deliberat, i-am arătat notițele. Pe carnețel notase „Robert Kiyosaki, autor de best-seller-uri".

„Aici scrie «autor de best-seller-uri», şi nu cel mai bun scriitor".

Imediat a deschis ochii mari.

„Eu sunt un scriitor groaznic. Dv. sunteți o mare scriitoare. Eu am urmat cursurile de agent de vânzări, dumneavoastră aveți o diplomă. Dacă ar fi să punem ambele şcoli la un loc, s-ar ajunge la «un autor de best-seller-uri» şi «cel mai bun scriitor»".

M-a străfulgerat din priviri. „Încă n-am decăzut în aşa hal încât să învăț să vând. Cei ca dumneavoastră nu-şi fac o meserie din scris. Eu sunt o profesionistă a scrisului, iar dumneavoastră sunteți un agent de vânzări. Nu-i corect."

Şi-a luat şi restul notițelor şi s-a îndreptat iute spre uşile acelea mari de sticlă, pierzându-se în dimineața umedă a oraşului Singapore.

A doua zi dimineață, măcar a publicat un articol corect şi favorabil mie.

Lumea este plină de oameni inteligenți, talentați, cu şcoală şi cu har. Îi întâlnim zilnic. Sunt pretutindeni în mijlocul nostru. Acum câteva zile, maşina mea nu mergea prea bine. Am mers la un atelier şi tânărul mecanic mi-a reparat-o în doar câteva minute. Şi-a dat seama ce are doar ascultând motorul. Am fost uluit.

Tristul adevăr este că un mare talent nu este de ajuns.

Sunt permanent şocat cât de puțin câştigă oamenii talentați. Am aflat deunăzi că doar sub 5% dintre americani câştigă peste 100.000 de dolari pe an. Am cunoscut oameni străluciți, cu multă şcoală şi care câştigă sub 20.000 de dolari pe an. Un consultant în afaceri, specializat în comerțul cu

aparatură medicală, îmi spunea cât de mulți doctori, stomatologi şi medici generalişti au probleme financiare. Eu am crezut că în momentul în care şi-au luat o diplomă au şi început să curgă dolarii. Acest consultant în afaceri mi-a spus aşa: „Le lipseşte o abilitate ca să ajungă să facă mari averi.”

Acest lucru înseamnă că oamenii nu trebuie decât să învețe şi să stăpânească acest ceva, după care venitul le va creşte excepțional. Am mai pomenit despre inteligența financiară ca formă de sinergie a contabilității, investițiilor, marketingului şi legilor. Combinați aceste patru abilități practice şi va fi uşor să faceți bani din bani. Când este vorba despre bani, oamenii nu ştiu să facă altceva decât să muncească din greu pentru ei.

Exemplul clasic de sinergie a talentelor îl reprezenta tânăra ziaristă. Dacă ar fi învățat temeinic cum să vândă şi să facă marketing, venitul ei ar fi crescut simțitor. În locul ei, aş fi urmat şi nişte cursuri de publicitate, nu numai de vânzări. Apoi, în loc să lucrez la ziar, mi-aş fi căutat o slujbă într-o agenție de publicitate. Chiar dacă ar fi însemnat mai puțini bani, ar fi învățat să comunice „pe scurt”, aşa cum se reuşeşte cu succes prin intermediul reclamelor. Ar mai fi petrecut ceva vreme şi învățând câte ceva despre relațiile publice, o altă abilitate importantă. Ar fi învățat cum să câştige milioane din publicitate. Iar apoi noaptea şi la sfârşiturile de săptămână ar fi putut să scrie marele ei roman. Când l-ar fi terminat, ar fi reuşit să-şi vândă mai bine cartea. Apoi, după o scurtă vreme, ar fi putut deveni un „autor de best-seller-uri”.

Când am scos prima mea carte „Dacă vreți să deveniți bogați şi fericiți nu mergeți la şcoală”, un editor mi-a sugerat să-i schimb titlul în „Economia educației”. I-am explicat că un asemenea titlu ar însemna să vând două exemplare, unul familiei şi altul celui mai bun prieten. Problema este că până şi ei ar aştepta să obțină unul pe gratis. Titlul şocant „Dacă vreți să deveniți bogați şi fericiți, nu mergeți la şcoală” fusese ales tocmai pentru că ştiam că asta va însemna o enormă publicitate. Eu sunt pentru învățământ şi cred în reforma învățământului. Altfel, de ce aş continua să lupt pentru schimbarea străvechiului sistem? Aşa încât am ales un titlu care să-mi faciliteze accesul la emisiunile de televiziune şi radio tocmai pentru că vroiam să devin un personaj controversat. Unii credeau că sunt nebun de legat, dar cartea se vindea al naibii de bine.

Când am absolvit, în 1969, Academia Comercială de Marină a SUA, tatăl meu cu şcoală a fost foarte încântat. Compania Standard Oil din California m-a angajat pentru flota lor de vase petroliere. Eram ofițer trei şi câştigam mai puțin decât colegii mei, dar nu era rău pentru prima slujbă de după absolvirea facultății. Inițial, eram plătit cu 42.000 de dolari pe an, în care erau incluse orele suplimentare şi nu trebuia să muncesc decât şapte luni. Aveam cinci luni vacanță. Dacă aş fi vrut, aş fi putut să plec în Vietnam cu o altă companie navală şi să-mi dublez uşor venitul, în loc să-mi iau cele cinci luni de vacanță.

Mă aştepta o carieră strălucită şi totuşi, după şase luni, mi-am dat demisia şi m-am alăturat Marinei Comerciale ca să învăț să pilotez. Tatăl meu cu şcoală a fost distrus. Tatăl meu bogat m-a felicitat.

În şcoală şi la locul de muncă prinde foarte mult ideea „specializării”. Adică pentru a câştiga mai mult sau a fi avansat trebuie să te „specializezi”. De aceea medicii, imediat după ce termină facultatea, încearcă să se specializeze, cum ar fi în ortopedie sau în pediatrie. Acelaşi lucru este valabil pentru contabili, arhitecți, avocați, piloți şi altele.

Tatăl meu cu şcoală credea în această idee. De aceea a fost încântat atunci când în sfârşit şi-a terminat doctoratul. Recunoştea însă adesea că şcolile îi răsplătesc tot mai prost pe cei care învață tot mai mult.

Tatăl cel bogat m-a încurajat să fac exact contrariul. „Trebuie să ştii câte puțin din cât mai multe”, mi-a sugerat el. De aceea ani de zile am lucrat în diverse departamente ale companiilor sale. Un timp, am lucrat şi la contabilitate. Chiar dacă probabil nu voi ajunge niciodată contabil, el vroia să învăț prin „osmoză”. Tatăl cel bogat ştia că o să prind măcar „jargonul”, limbajul de specialitate, şi am să capăt flerul necesar pentru a distinge ce este important de ceea ce nu este. Am lucrat şi ca picolo, şi în construcții, dar şi în vânzări, rezervări şi marketing. El ne „punea la curent cu toate”, pe mine şi pe Mike. De aceea insista să participăm la întâlnirile cu bancherii, avocații, contabilii şi agenții de Bursă. Vroia să cunoaştem câte puțin din toate domeniile imperiului său.

Când am renunțat la slujba mea bine plătită de la Standard Oil, tatăl meu cu studii a avut o discuție deschisă cu mine. Era uluit. Nu putea înțelege de ce am hotărât să îmi dau demisia dintr-o slujbă care îmi oferea o plată bună, mari avantaje, mult timp liber şi ocazii de avansare. Când m-a întrebat într-o seară: „De ce ai renunțat?”, n-am fost în stare să-i explic, oricât m-am străduit.

Logica mea nu corespundea logicii sale. Marea problemă era că logica mea era de fapt logica tatălui cel bogat.

Siguranța locului de muncă era totul pentru tatăl meu cu şcoală. Experiența era în schimb totul pentru tatăl meu cel bogat.

Tatăl cu studii credea că am mers la şcoală ca să învăț să fiu ofițer de marină. Tatăl cel bogat ştia că am mers la şcoală pentru a studia comerțul internațional. În vremea studenției, am participat la transporturi importante, navigând pe vase mari, pe petroliere şi pe vase cu pasageri, spre Orientul îndepărtat şi spre insulele Pacificului de Sud. Tatăl meu bogat susținea că e mai bine să rămân în Pacific decât să merg cu vaporul în Europa, pentru că ştia că „popoarele care acum se formau" se aflau în Asia, şi nu în Europa. În vreme ce majoritatea colegilor mei, inclusiv Mike, petreceau la cluburile studențeşti, eu învățam comerțul, învățam să cunosc oamenii, stilul în afaceri şi cultura din Japonia, Taiwan, Thailanda, Singapore, Hong Kong, Vietnam, Coreea, Tahiti, Samoa şi Filipine. Şi eu mai petreceam din când în când, dar nu în frățiile studențeşti. M-am maturizat rapid.

Tatăl meu cu şcoală nu putea înțelege de ce m-am hotărât să îmi dau demisia şi să intru în Marina Comercială. I-am explicat că vreau să învăț să pilotez avioane şi mai ales să conduc trupele militare. Tatăl cel bogat mi-a explicat că lucrul cel mai complicat în a conduce o companie militară este manevrarea oamenilor. El fusese în armată trei ani; tatăl meu cu şcoală fusese scutit de armată. Tatăl meu bogat mi-a spus cât de important este să înveți să conduci oamenii, mai ales în situații periculoase. „Arta conducerii, asta este ceea ce trebuie să înveți acum", mi-a spus el. „Dacă nu eşti un bun conducător, te vor înjunghia pe la spate, aşa cum se întâmplă şi în lumea afacerilor."

Când m-am întors din Vietnam, în 1973, am renunțat la acest post, chiar dacă îmi plăcea enorm să pilotez avioane. Mi-am găsit o slujbă la Compania Xerox. M-am angajat acolo dintr-un singur motiv, şi nu pentru avantaje. Eram o persoană timidă şi nimic nu mă înspăimânta mai tare pe lumea asta decât ideea de a vinde ceva. Compania Xerox avea cele mai bune programe de pregătire din America pentru agenții de vânzări.

Tatăl meu cel bogat era mândru de mine. Celui cu şcoală îi era ruşine cu mine. Ca intelectual, considera că agenții de vânzări îi sunt inferiori. Am lucrat patru ani la Xerox, până ce am învățat să-mi stăpânesc frica de a bate pe la uşi şi de a fi refuzat. De îndată ce am reuşit să fiu permanent între primii cinci la vânzări, din nou mi-am dat demisia şi am mers mai departe, lăsând în urmă o altă strălucită carieră la o companie excelentă.

În 1977, am pus bazele primei mele companii. Tatăl cel bogat ne învățase pe mine şi pe Mike cum să ținem hățurile într-o companie. Acum trebuia să profit de aceste informații şi să le pun cap la cap. Primul meu produs, portofelul din nailon, era făcut în Orientul îndepărtat şi adus într-un depozit din New York, nu departe de unde făcusem eu şcoala. Îmi încheiasem studiile oficiale şi era cazul să îmi iau zborul. Dacă dădeam greş, dădeam faliment. Tatăl meu cel bogat era de părere că e mai bine să dai faliment până în 30 de ani. „Îți mai rămâne timp să-ți revii", ne sfătuia el. În ajunul celei de-a treizecea aniversări, primul transport tocmai pleca din Coreea îndreptându-se spre New York.

Şi în prezent fac afaceri internaționale. Şi în continuare, aşa cum mă sfătuise tatăl meu cel bogat, mă aplec în special asupra popoarelor în formare. Actualmente, compania mea de investiții operează în America de Sud, Asia, Norvegia şi Rusia.

Există o butadă veche care sună cam aşa: „JOB este acronimul lui «Just Over Broke» (Imediat După Faliment)." Şi, din păcate, trebuie să mărturisesc că acest lucru se aplică în cazul a milioane de oameni. Pentru că şcolile nu gândesc în termeni de inteligență financiară, majoritatea celor care muncesc „trăiesc la minima rezistență", muncesc şi-şi plătesc facturile.

Mai există o altă teorie îngrozitoare de management, care sună cam aşa: „Angajații se străduiesc cât să nu fie concediați, iar patronii îi plătesc cât să nu-şi dea demisia." Şi dacă urmăriți nivelul salariilor din majoritatea companiilor, veți constata că există un sâmbure de adevăr în această afirmație.

În general, rezultatul este că majoritatea celor care muncesc nu progresează niciodată. Ei fac ceea ce au fost învățați să facă, „îşi iau o slujbă sigură". Majoritatea celor care muncesc se concentrează asupra muncii pentru plată şi avantaje, care constituie o răsplată pe termen scurt şi care adesea este dezastruoasă pe termen lung.

În schimb, le-aş recomanda tinerilor să-şi caute de lucru în funcție de ce ar putea învăța din acea slujbă, şi nu pentru ceea ce câştigă. Ei ar trebui mai întâi să caute să descopere de ce aptitudini este nevoie pentru o anumită profesie, şi asta înainte de a intra în infernala „cursă a şobolanului".

Odată ce oamenii sunt prinşi în capcana de o viață a plății facturilor, ajung ca micii hamsteri care învârt rotițele de metal din cuştile lor. Lăbuțele lor aleargă cu patimă, roata se învârteşte cu patimă, dar vine şi ziua de mâine şi se trezesc în aceeaşi cuşcă: grozavă slujbă, n-am ce spune.

În filmul „Jerry Maguire", cu Tom Cruise, există multe replici excelente. Cea mai memorabilă este: „Să văd banii." Dar există una şi mai adevărată. Ea este spusă atunci când Tom Cruise pleacă de la firmă. Tocmai fusese concediat şi întreabă întreaga companie: „Cine vrea să vină cu mine?" Şi se aşterne o tăcere mormântală. Doar o femeie se ridică şi spune: „Eu aş veni, dar peste trei luni urmează să mă avanseze."

Această afirmație este poate cea mai reală din întreg filmul. E genul de afirmație pe care oamenii şi-o mărturisesc în gând, preocupați fiind să-şi plătească facturile. Ştiu că tatăl meu cu şcoală aştepta cu nerăbdare în fiecare an mărirea salariului şi de fiecare dată era dezamăgit. Drept pentru care se apuca iar de studiu, ca să obțină noi diplome şi o mărire de salariu, dar din nou se alegea cu o dezamăgire.

Întrebarea pe care o pun adesea este: „Unde duce această activitate zilnică, de fapt?" Exact ca în cazul micuțului hamster, mă întreb dacă oamenii îşi pun problema unde îi duce de fapt munca de zi cu zi. Ce le rezervă viitorul?

Cyril Brickfield, fostul director executiv de la Asociația Americană a Pensionarilor, declara că: „Pensiile private se află într-o stare de adevărat haos. Mai întâi, 50% din forța de muncă actuală nu are nici un fel de pensie. Fie şi numai asta, şi ar trebui să fie un motiv serios de îngrijorare. Iar între 75 şi 80% dintre ceilalți 50% au pensii insuficiente, de 55 sau 150 sau 300 de dolari pe lună."

În cartea sa „The Retirement Myth" („Mitul pensionării"), Craig S. Karpel scrie: „Am fost la sediul unei firme de importanță națională ce se ocupă de consultanță în privința pensiilor şi am cunoscut-o pe cea care ocupa funcția de director specializat în conceperea planurilor de pensii mari pentru cei din conducere. Când am întrebat-o la ce ar trebui să se aştepte cei care n-au funcții de conducere în privința venitului din pensii, ea mi-a spus cu un zâmbet încrezător: «Glonțul de Argint».

«Ce înseamnă Glonțul de Argint?» am întrebat.

Ea a ridicat din umeri: «Dacă această generație numeroasă de tineri şi-ar da seama că nu va avea bani din care să trăiască la bătrânețe, şi-ar zbura creierii.»" Karpel continuă prin a explica diferența dintre vechiul plan de pensionare cu beneficii clare şi planul cel nou, 401K, care este riscant. Nu e nimic îmbucurător pentru cei care muncesc în ziua de azi. Şi acum mă refer doar la pensii. Dar dacă ar fi să adaug asigurările medicale şi căminele de bătrâni, totul ar deveni şi mai înspăimântător. În cartea sa din 1995, autorul arată că taxele pentru căminele de bătrâni au crescut de la 30.000 de dolari pe an la 125.000 de dolari pe an. El a mers la un azil de bătrâni curățel, fără pretenții, din cartierul lui, şi a descoperit că în 1995 costa 88.000 de dolari pe an.

Deja multe spitale din țările cu un sistem medical social trebuie să ia nişte hotărâri extrem de grave, cum ar fi „cine trăieşte şi cine moare". Aceste hotărâri pornesc pur şi simplu de la suma pe care o dețin şi de la cât de bătrâni sunt pacienții. Dacă e vorba de un pacient bătrân, adesea va fi tratat un altul mai tânăr. Pacientul bătrân şi sărac este trecut undeva pe lista de aşteptare. Deci aşa cum cei bogați îşi pot permite un sistem de învățământ mai bun, tot aşa ei vor rămâne în viață, în vreme ce aceia care n-au prea mulți bani vor muri.

În consecință, mă întreb: cei care muncesc se gândesc oare la viitor sau la următoarea leafă, îşi fac oare gânduri pentru ce-i aşteaptă?

Când discut cu adulții care doresc să câştige mai mulți bani, le recomand de fiecare dată acelaşi lucru - să încerce să aibă o privire în perspectivă asupra vieții lor. În loc să muncească pur şi simplu pentru bani şi pentru siguranța zilei de mâine, ceea ce recunosc că este important, le sugerez să-şi mai ia o slujbă, dobândind astfel o nouă abilitate. Le recomand adesea să intre într-o rețea de companii de marketing, ceea ce se numeşte şi „multilevel marketing", dacă într-adevăr vor să învețe cum să vândă ceva. O parte dintre aceste companii au nişte programe de pregătire excelente, care îi ajută pe oameni să-şi depăşească frica de eşec şi refuzul, acestea fiind principalul motiv pentru care se ajunge la insuccese. Educația este mai prețioasă decât banii, mai ales pe termen lung.

Adesea, când fac această sugestie, mi se răspunde: „E prea mare efortul" sau: „Nu vreau să fac decât ceea ce mă interesează."

În cazul afirmației „E prea mare efortul", îi întreb: „Şi atunci preferați ca o viață întreagă să dați statului 50% din ceea ce câştigați?" Celorlalți, care răspund că „Nu vreau să fac decât ceea ce

mă interesează”, le spun: „Nu mă interesează să merg să fac gimnastică, dar totuşi mă duc pentru că vreau să mă simt mai bine şi să trăiesc mai mult.”

Din păcate, există un sâmbure de adevăr în expresia „Nu înveţi cal bătrân la buiestru.” Dacă o persoană nu este obişnuită cu schimbările, îi va fi greu să se schimbe. Dar pe aceia dintre noi care nu sunt convinşi că trebuie să munceşti pentru a învăţa ceva nou aş vrea să-i încurajez: „Viaţa seamănă mult cu mersul la sala de sport.” Cel mai greu e să te urneşti. După aceea, e simplu. De multe ori, mi-a fost greu să mă duc, dar odată ajuns acolo şi apucându-mă de treabă, mi-a făcut plăcere. După ce terminam exerciţiile de gimnastică, mă bucuram de fiecare dată că am reuşit să mă conving să merg.

Dacă nu sunteţi dispuşi să munciţi ca să învăţaţi ceva nou si insistaţi în schimb asupra unei înalte specializări în domeniul vostru, interesaţi-vă mai întâi dacă firma la care lucraţi are sindicat. Sindicatele apără specialiştii.

Tatăl meu cu studii, după ce a ieşit din graţiile guvernatorului, a ajuns liderul sindicatului profesorilor din Hawaii. El mi-a spus că a fost cea mai grea slujbă pe care a avut-o vreodată. Pe de altă parte, tatăl meu cu bani s-a străduit toată viaţa ca nu cumva companiile lui să ajungă să aibă sindicat. Şi a reuşit. Cu toate că sindicatele erau aproape de fiecare dată, tatăl cel bogat a reuşit să le învingă.

Personal, nu sunt de partea nimănui, pentru că îmi dau seama de avantajele ambelor situaţii. Dacă veţi face aşa cum sunteţi învăţaţi la şcoală, adică să dobândiţi o înaltă specializare, căutaţi protecţia sindicatelor. De exemplu, dacă mi-aş fi continuat cariera de pilot, m-aş fi orientat spre o companie care ar fi avut un puternic sindicat al piloţilor. De ce? Pentru că mi-aş fi dedicat viaţa învăţării unui singur lucru care are valoare într-o singură direcţie. Dacă aş fi fost exclus din acest domeniu, specializarea mea de o viaţă n-ar mai fi avut nici o valoare într-un alt domeniu. Un pilot cu vechime - cu 100.000 de ore de transport aerian serios şi care câştigă 150.000 de dolari pe an - greu îşi găseşte de lucru, adică o slujbă de profesor, de exemplu, pe un salariu similar. În ce priveşte specializarea, nu este întotdeauna posibil ca ea sa fie transferată dintr-un domeniu în altul, pentru că specializarea unui pilot în aviaţia comercială nu este la fel de importantă şi în sistemul educaţional.

Acelaşi lucru este valabil şi pentru medici. Cu toate aceste schimbări din domeniul medical, mulţi specialişti trebuie să se conformeze unor organizaţii cum ar fi HMO. Categoric că profesorii de şcoală generală trebuie să fie membri de sindicat. Actualmente în America sindicatul profesorilor este cel mai mare şi cel mai bogat dintre toate. National Education Association (Asociaţia Naţională pentru învăţământ) are un cuvânt foarte greu de spus din punct de vedere politic. Profesorii au nevoie de protecţia sindicatului lor pentru că şi specializarea lor are o valoare limitată exclusiv la domeniul învăţământului. Aşadar, regula principală este: „Specializaţi-vă şi apoi intraţi în sindicat.” Aceasta este o mişcare inteligentă.

Atunci când i-am întrebat pe cei cărora le predam: „Câţi dintre voi puteţi face un hamburgher mai bun decât McDonald's?”, aproape toţi au ridicat mâna. După care i-am întrebat: „Dacă atât de mulţi dintre voi puteţi face un hamburgher mai bun, cum se face că McDonald's câştigă mai mulţi bani decât voi?”

Răspunsul este clar: McDonald's excelează în afaceri. Are un sistem imbatabil. Motivul pentru care atâţia oameni talentaţi sunt săraci constă în faptul că îi preocupă modul în care să facă un hamburgher mai bun, neştiind în schimb mai nimic despre cum se fac afacerile.

Un prieten de-al meu din Hawaii este un mare artist. El câştigă considerabil. Într-o bună zi, avocatul mamei lui 1-a sunat, spunându-i că aceasta i-a lăsat 35.000 de dolari. Asta mai rămăsese din averea ei după ce avocatul şi statul îşi luaseră partea lor. El a profitat imediat de ocazie pentru a-şi spori afacerile, folosind o parte din bani pe reclamă. Două luni mai târziu, primul anunţ de o pagină la patru culori a apărut într-o foarte costisitoare revistă, care îi avea ca public ţintă pe cei foarte bogaţi. Anunţul a apărut vreme de trei luni. Nu a primit nici un răspuns în urma anunţului şi i s-a dus şi toată moştenirea. În prezent, el vrea să dea în judecată revista pentru că nu i-a reprezentat bine interesele.

Acesta este un exemplu cât se poate de banal al cuiva care ştie să facă un hamburgher minunat, dar nu se pricepe la afaceri. Atunci când l-am întrebat ce a învăţat, singurul răspuns pe care mi 1-a dat a fost că de fapt „cei de la vânzări din publicitate sunt nişte escroci”. Apoi l-am întrebat dacă nu doreşte să urmeze un curs de vânzări şi unul de marketing direct. Răspunsul lui a fost: „N-am timp şi nu vreau să-mi irosesc banii.”

Lumea este plină de oameni talentaţi. Mult prea des ei sunt săraci sau au probleme financiare sau câştigă mai puţin decât ar fi în stare, şi asta nu pentru ceea ce ştiu, ci din cauza a ceea ce nu ştiu. Ei îşi concentrează toată atenţia asupra felului cum se face hamburgherul şi nu asupra felului în care se vinde sau se livrează hamburgherul. Poate că McDonald's nu face cei mai buni hamburgheri, dar categoric cei care lucrează acolo sunt cei mai buni în privinţa vânzării şi a livrării unui hamburgher de calitate medie.

Tatăl meu cel sărac dorea să mă specializez în ceva. Aşa credea el că se poate câştiga mai mult. Chiar şi după ce guvernatorul Hawaii-ului îi spusese că nu mai lucrează pentru guvern, tatăl meu cu studii continua să mă încurajeze să mă specializez în ceva. Apoi, tatăl meu cu şcoală s-a apucat să apere cauza profesorilor prin intermediul unui sindicat, organizând o campanie de protejare şi de obţinere de avantaje pentru profesioniştii foarte bine pregătiţi. Ne-am certat adesea, dar niciodată nu a acceptat că supra-specializarea este cea care cauzează nevoia de protecţie a sindicatelor. El nu a înţeles niciodată că de fapt cu cât te specializezi mai mult cu atât cazi în această capcană şi devii dependent de specializarea respectivă.

Tatăl cel bogat ne-a sfătuit pe Mike şi pe mine „să ne mutăm cât mai des". Multe companii procedează la fel. Găsesc câte un tânăr student strălucit care tocmai a terminat o facultate economică şi încep să îl „pregătească" în aşa fel încât într-o bună zi să preia compania. Astfel, aceşti străluciţi tineri angajaţi nu se specializează într-un singur departament; ei sunt mutaţi de la un departament la altul pentru a cunoaşte toate aspectele sistemului utilizat în lumea afacerilor. Adesea, cei bogaţi îşi „pregătesc" copiii sau pe copiii altora. Procedând astfel, copiii lor au o imagine de ansamblu asupra operaţiunilor din afacerea respectivă şi pot înţelege felul în care diversele departamente depind unul de altul.

Generaţia celui de-al doilea război mondial considera că e „rău" să te muţi de la o companie la alta. În prezent, acest lucru este considerat o mişcare inteligentă. Cum oamenii trec de la o companie la alta în loc să se specializeze tot mai tare, de ce n-ar încerca şi să „înveţe" în loc să „câştige" doar? Pe termen scurt, asta s-ar putea să însemne că veţi câştiga mai puţin. Dar pe termen lung merită însutit.

Principalele calităţi în domeniul managementului necesare reuşitei sunt:

1. Managementul circuitului banilor;
2. Managementul sistemelor (inclusiv în ce te priveşte pe tine însuţi şi timpul acordat familiei);
3. Managementul oamenilor.

Cele mai importante calităţi specifice sunt cele referitoare la vânzări şi la înţelegerea marketingului. Abilitatea de a vinde - de a comunica cu alţii, fie că e vorba de un client, de un angajat, de un şef, de un partener de viaţă sau de un copil - stă la baza reuşitei personale. Capacitatea de a comunica în scris, oral sau la negocieri este de o importanţă capitală pentru o viaţă reuşită. Este o capacitate la care eu lucrez permanent, urmând cursuri sau cumpărând casete pregătitoare tocmai pentru a-mi lărgi cunoştinţele.

Aşa cum am menţionat, tatăl meu cu şcoală, pe măsură ce muncea tot mai mult, devenea tot mai competent. Dar se şi afunda tot mai tare în capcana super-specializării. Chiar dacă salariul lui creştea, posibilităţile scădeau. Când n-a mai avut acces la funcţia guvernamentală, şi-a dat seama cât de vulnerabil este de fapt din punct de vedere profesional. Exact ca şi în cazul sportivilor profesionişti, care dintr-odată au un accident sau îmbătrânesc şi nu mai pot face sport. Brusc, slujba lor foarte bine plătită dispare şi au capacităţi limitate de a o lua de la început. Cred că de aceea tatăl meu cu studii s-a îndreptat apoi spre sindicate. Şi-a dat seama cât de mult ar avea de câştigat cu ele.

Tatăl cel bogat ne-a încurajat pe Mike şi pe mine să ştim câte puţin din toate. Ne-a încurajat să lucrăm cu persoane mai deştepte ca noi şi să aducem oameni inteligenţi cu care să ne formăm echipe. În prezent, asta s-ar chema o sinergie a specializărilor profesionale.

Actualmente, întâlnesc foşti profesori care câştigă sute de mii de dolari pe an. Câştigă atât de mult pentru că s-au specializat în domeniul lor, dar au dobândit şi alte cunoştinţe utile. Ei pot preda tot aşa de bine pe cât pot vinde şi face marketing. Ştiu că nu există talent mai important decât acela de a vinde şi de a face marketing. Capacitatea de a vinde şi de a face marketing nu este la îndemâna celor mai mulţi în primul rând datorită faptului că se tem de a nu fi refuzaţi. Cu cât veţi fi mai pricepuţi în arta comunicării, a negocierii şi a stăpânirii fricii de a fi refuzaţi, cu atât vă va fi

mai uşor în viaţă. Aşa cum o sfătuiam pe acea ziaristă care vroia să devină „autoare de best-seller-uri” îi sfătuiesc pe toţi ceilalţi. O specializare propriu-zisă are punctele ei tari, dar şi punctele ei slabe. Am prieteni care sunt nişte genii, dar nu pot comunica eficient cu ceilalţi oameni şi, ca urmare, câştigurile lor sunt jalnice. Îi sfătuiesc să-şi petreacă un an învăţând cum să vândă. Chiar dacă nu câştigă nimic, arta comunicării se va îmbunătăţi în cazul lor considerabil. Şi acest lucru este nepreţuit.

Pe lângă faptul că trebuie să ştim să acumulăm informaţii, să vindem şi să facem marketing, trebuie să fim buni profesori, dar şi buni învăţăcei. Pentru a fi cu adevărat bogaţi trebuie să fim capabili să oferim aşa cum suntem capabili să primim. În cazul unor probleme financiare sau profesionale, intervine tocmai această incapacitate de a oferi şi de a primi. Ştiu mulţi oameni care sunt săraci pentru că nu sunt nici buni elevi, nici buni profesori.

Ambii mei taţi erau generoşi. Amândoi puneau pe primul loc dăruirea. Predatul era una dintre modalităţile lor de a oferi ceva. Cu cât ofereau mai mult, cu atât primeau mai mult. Exista însă o diferenţă izbitoare în privinţa darurilor în bani. Tatăl meu cel bogat dăruia mulţi bani, dona la biserică, pentru opere de caritate, pentru fundaţiile sale. El ştia că pentru a primi bani trebuie să dai bani. A da bani este secretul majorităţii familiilor foarte bogate. De aceea există organizaţii precum Fundaţia Rockefeller şi Fundaţia Ford. Acestea sunt organizaţii concepute pentru a spori averi, dar şi pentru a dărui permanent.

Tatăl meu cel cu şcoală spunea mereu: „Când o să am un ban în plus am să-1 dăruiesc.” Problema era că niciodată n-avea un ban în plus. Muncea tot mai mult pentru a obţine mai mulţi bani, în loc să se concentreze asupra legii celei mai importante a banilor: „Dă şi ţi se va da.” în loc de a crede în asta, el credea în „Primeşte şi apoi vei da.”

În concluzie, eu am devenit într-un fel asemeni ambilor mei taţi. Parte din mine este un capitalist înrăit, căruia îi place jocul de noroc al banilor care fac bani. Cealaltă parte îl reprezintă pe profesorul cu răspundere socială, profund preocupat de veşnica prăpastie dintre cei care au şi cei care n-au. Personal, socotesc că principalul vinovat de adâncirea acestei prăpăstii este sistemul de învăţământ arhaic.

CAPITOLUL 8

Depăşirea obstacolelor

Chiar şi după ce oamenii studiază şi se alfabetizează din punct de vedere financiar, ei tot se mai lovesc de obstacole în obţinerea independenţei financiare. Există cinci motive principale pentru care cei iniţiaţi din punct de vedere financiar nu reuşesc totuşi să aibă o coloană a activelor suficient de bogată. Coloana activelor este cea care poate produce mari sume de bani din circuitul financiar. Coloana activelor este cea care îi poate scăpa de probleme, astfel încât ei să ducă existenţa la care visează în loc să muncească tot timpul doar pentru a-şi plăti facturile. Cele cinci motive sunt:

1. Frica.
2. Scepticismul.
3. Lenea.
4. Obiceiurile proaste.
5. Aroganţa.

Motivul nr. 1. Înfrângerea fricii de a pierde bani. N-am cunoscut niciodată pe nimeni căruia să-i facă plăcere să piardă bani. Şi de când mă ştiu n-am cunoscut nici un om bogat care să nu fi pierdut bani. În schimb, cunosc o mulţime de oameni săraci care n-au pierdut nici un bănuţ... investindu-1, adică.

Teama de a pierde bani este firească. Toată lumea o are. Chiar şi cei bogaţi. Dar problema nu este teama, ci felul cum este ea stăpânită. Felul cum reacţionaţi la pierderi. Felul cum manevraţi eşecul. Asta contează de fapt. Asta are cea mai mare valoare în viaţă, nu banii. Principala diferenţă dintre un om bogat şi un om sărac constă în felul în care îşi stăpâneşte frica.

E normal să vă fie frică. E normal să fiţi laşi când e vorba de bani. Dar încă vă puteţi îmbogăţi. Cu toţii suntem eroi în unele direcţii şi laşi în altele. Soţia prietenului meu este asistentă la urgenţe. Când vede sânge, se apucă imediat de treabă. Când îi pomenesc de investiţii, o ia la fugă. Eu când văd sânge nu fug. Leşin.

Tatăl meu cel bogat a înţeles foarte bine fobia banilor. „Unora le e frică de şerpi, altora le e frică să nu piardă bani. În ambele cazuri este vorba de fobii”, spunea el. Soluţia lui pentru fobia pierderii banilor erau nişte versuri care sunau cam aşa: „Dacă urăşti riscul şi grijile... apucă-te de treabă cât mai devreme.” De aceea băncile le recomandă tinerilor să-şi formeze obiceiul de a economisi. Dacă începeţi de foarte tineri, este mai uşor să vă îmbogăţiţi. Nu am să aprofundez aceste idei aici, dar este o mare diferenţă între o persoană care începe să pună deoparte la 20 de ani şi una care o face la 30 de ani. Este o diferenţă izbitoare.

Se spune că una dintre minunile lumii este puterea de a combina diverse interese. Cumpărarea Insulei Manhattan se zice că ar fi fost cel mai mare chilipir al tuturor timpurilor. New York-ul a fost cumpărat cu echivalentul a 24 de dolari în gablonţuri şi mărgele. Şi totuşi, dacă cei 24 de dolari ar fi fost investiţi cu 8% dobândă anual, ar fi valorat până în 1995 peste 28 de miliarde de dolari. Manhattan-ul ar fi putut fi cumpărat din nou cu ceea ce mai rămânea după achiziţionarea unei mari părţi din Los Angeles, mai ales la nivelul preţurilor de pe piaţa imobiliară din 1995.

Vecinul meu lucrează la o importantă companie de calculatoare. Este acolo de 25 de ani. Peste încă 5 ani, el va pleca de la companie având 4 milioane de dolari incluşi în planul de pensii 401K. Majoritatea banilor sunt investiţi în fonduri mutuale cu creştere rapidă, pe care el le va transforma în obligaţiuni şi titluri de stat. Va avea doar 55 de ani când va ieşi la pensie şi în continuare va beneficia de un circuit pasiv de bani de peste 300.000 de dolari pe an, mai mult decât câştigă acum din leafă. Deci se poate, chiar dacă nu vă place să pierdeţi sau urâţi riscul. Trebuie doar să începeţi foarte devreme şi să vă preocupe o schemă de pensii, angajând un specialist în finanţe în care să aveţi încredere şi care să vă călăuzească înainte de a investi, indiferent în ce.

Dar dacă nu mai aveţi mult timp la dispoziţie sau doriţi să vă pensionaţi mai devreme? Cum puteţi să vă stăpâniţi frica de a pierde bani?

Tatăl meu cel sărac n-a făcut nimic. Pur şi simplu n-a deschis discuţia, refuzând acest subiect. Pe de altă parte, tatăl meu cel bogat m-a sfătuit să gândesc ca texanii. „Îmi place Texas-ul şi

îmi plac texanii”, obişnuia el să spună. „În Texas, totul este mai mare. În Texas, când se câştigă, se câştigă masiv. Când se pierde, se pierde spectaculos.”

„Le place să piardă?” am întrebat eu.

„N-am spus asta. Nimănui nu-i place să piardă. Arată-mi tu mie pe cineva căruia îi place să piardă şi în mod sigur că persoana e un ratat”, spuse tatăl cel bogat. „Mie-mi place atitudinea texanului în raport cu riscul, cu răsplata şi cu eşecul. La asta mă refer. Felul cum îşi administrează viața. Ei trăiesc în stil mare şi nu ca majoritatea celor de pe aici, care reacționează ca nişte gângănii când e vorba de bani. Nişte gângănii speriate să nu-i observe careva, care se smiorcăie ori de câte ori băcanul nu le dă un sfert de dolar rest.”

Tatăl cel bogat şi-a continuat explicația:

„Ceea ce-mi place cel mai mult la texani este atitudinea lor. Ei sunt mândri când câştigă şi se fălesc când pierd. Texanii au şi un proverb: «Dacă tot e să dai faliment, să fie unul spectaculos.» Nu-ți face plăcere să recunoşti când dai faliment. Majoritatea celor de pe aici se tem atât de tare să nu piardă, încât au grijă să nu aibă ce să piardă.”

Permanent ne spunea lui Mike şi mie că motivul cel mai important al insuccesului financiar îl reprezintă faptul că oamenii nu vor deloc să-şi asume riscuri. „Oamenii se tem atât de tare să nu piardă, încât până la urmă pierd”, spunea el.

Fran Tarkenton, o fostă vedetă a fotbalului american, zicea altfel: „Să câştigi înseamnă să nu-ți fie teamă că ai să pierzi.”

De-a lungul vieții mele, am observat că de obicei se câştigă după ce se pierde ceva. Înainte de a învăța să merg pe bicicletă, am căzut de mai multe ori. N-am cunoscut nici un jucător de golf care să nu fi ratat o minge. N-am cunoscut pe nimeni care să nu se fi îndrăgostit la un moment dat fără speranță. Şi n-am cunoscut nici un om bogat care să nu fi pierdut vreodată bani. Aşadar, pentru cei mai mulți motivul pentru care nu câştigă din punct de vedere financiar constă în faptul că suferința cauzată de pierderea banilor ar fi cu mult mai mare decât bucuria de a fi bogat. Un alt proverb texan sună aşa: „Toată lumea vrea să ajungă în Rai, dar nimeni nu vrea să moară.” Majoritatea visează să fie bogați, dar îi sperie gândul că ar putea pierde bani. Deci nu ajung niciodată în Rai.

Tatăl cel bogat obişnuia să ne povestească lui Mike şi mie despre călătoriile sale în Texas.

„Dacă vreți într-adevăr să învățați cum să abordați riscul, cum să pierdeți şi cum să faceți față eşecului, mergeți la San Antonio şi vizitați Alamo. Alamo este povestea minunată a unor oameni curajoşi care au hotărât să lupte deşi ştiau că n-au sorți de izbândă, totul fiindu-le potrivnic. Ei au preferat să moară decât să se predea. Aceasta este o poveste care inspiră şi merită studiată; totuşi, ea rămâne o tragică înfrângere militară. Au fost bătuți măr. Un eşec, dacă vreți. Au pierdut. Şi cum au înfruntat texanii eşecul? Au continuat să strige în gura mare: «Nu uitați de Alamo!»”

Mike şi cu mine am auzit de multe ori povestea asta. Tatăl cel bogat ne-o spunea mereu, mai ales în ajunul unei afaceri importante, când era nervos. După ce îşi termina cu scrupulozitate toate îndatoririle şi nu-i mai rămânea decât să facă pasul înainte sau să stea pe loc, ne spunea această poveste. De câte ori se temea să nu greşească sau să nu piardă bani, ne spunea această poveste. Îi dădea curaj, pentru că îi amintea de faptul că oricând o pierdere în plan financiar se poate transforma într-un câştig. Tatăl cel bogat ştia că eşecul îl va face mai puternic şi mai deştept. Nu că ar fi vrut să piardă; dar ştia exact care este valoarea lui şi cum va aborda pierderea. El o va transforma într-un câştig. De asta era un învingător, iar alții nişte ratați. Acest lucru îi dădea curaj să facă acel pas important când alții băteau în retragere. „De asta îmi plac atât de mult texanii. Iau un mare eşec şi-1 transformă într-un punct turistic din care câştigă milioane.”

Dar poate că vorbele lui de cea mai mare însemnătate pentru mine, mai ales acum, rămân acestea: „Texanii nu-şi îngroapă eşecurile. Se inspiră din ele. Ei iau nereuşitele şi le transformă în strigăte de izbândă. Eşecurile îi inspiră pe texani spre a deveni învingători. Aceasta însă nu este o formulă exclusiv a texanilor. Este formula tuturor învingătorilor.”

Aşa cum spuneam şi despre faptul că a cădea de pe bicicletă face parte din procesul învățării mersului pe bicicletă. Îmi amintesc că acele căzături mă făceau să fiu şi mai hotărât să învăț să merg. Şi nu dimpotrivă. N-am întâlnit niciodată un jucător de golf care să nu fi ratat măcar o minge. Pe jucătorii de golf profesionişti ratarea unei mingi sau a unui turneu îi face să fie şi mai buni, să exerseze suplimentar, să studieze în plus. Aşa devin mai buni. Învingătorii se inspiră din eşecuri. Ratații sunt înfrânți de eşecuri.

Iată un citat din John D. Rockefeller: „Întotdeauna am încercat să transform orice dezastru într-o ocazie.”

Ca japonezo-american, vă asigur că lucrurile stau chiar aşa. Cei mai mulţi spun că Pearl Harbor a fost o greşeală a americanilor. Eu cred că a fost o greşeală a japonezilor. În filmul „Tora, Tora, Tora”, un sobru amiral japonez le spune subordonaţilor săi care-l ovaţionează: „Mă tem că am trezit un monstru.” „Nu uitaţi de Pearl Harbor” a devenit un strigăt de mobilizare. Una dintre cele mai mari pierderi ale Americii a fost transformată într-un motiv de a fi învingători. Această mare înfrângere i-a dat tărie Americii şi curând s-a dovedit a fi o putere mondială.

Eşecurile îi inspiră pe învingători. Şi tot eşecurile îi înfrâng pe rataţi. Acesta este cel mai mare secret al învingătorilor. Un secret pe care rataţii nu-l cunosc. Cel mai mare secret al învingătorilor este faptul că eşecul inspiră reuşita; astfel, învingătorii nu se tem de eşec. Voi repeta citatul din Fran Tarkenton: „Să câştigi înseamnă să nu-ţi fie teamă că ai să pierzi.” Cei ca Fran Tarkenton nu se tem să piardă pentru că îşi cunosc exact valoarea. Ei urăsc eşecul, chiar dacă ştiu că i-ar ajuta să devină şi mai buni. Este o mare diferenţă între a urî eşecul şi a te teme de el. Cei mai mulţi se tem atât de tare să nu piardă bani, încât îi pierd. Dau faliment dintr-o nimica toată. Din punct de vedere financiar, ei îşi plănuiesc viaţa mult prea fără riscuri şi la un nivel prea mic. Îşi cumpără case mari şi maşini mari, dar nu cu investiţii mari. Principalul motiv pentru care 90% dintre americani au probleme financiare este faptul că ei nu vor să piardă niciodată. Ei nu joacă pentru a câştiga.

Apelează la specialiştii în finanţe sau contabilitate sau la brokeri şi cumpără un portofoliu de acţiuni sigure. Majoritatea au mulţi bani băgaţi în certificate de depozit, în obligaţiuni cu dobândă scăzută, în mici fonduri mutuale care operează ca în familie şi doar în câteva acţiuni individuale. Acesta este un portofoliu sigur şi rezonabil. Dar nu se câştigă dintr-un asemenea portofoliu. Acesta este portofoliul cuiva care joacă pentru a nu pierde.

Să nu mă înţelegeţi greşit. E poate un portofoliu mai bun decât ce deţine 70% din populaţie, şi asta e înspăimântător. Pentru că un portofoliu sigur este mai bun decât nimic. Este un portofoliu ideal pentru un om care ţine să nu-şi asume riscuri. Dar a juca la sigur, urmărind mereu echilibrul între investiţie şi câştig, nu este o cale a investitorilor care joacă cu succes. Dacă aveţi bani puţini şi vreţi să vă îmbogăţiţi, trebuie mai întâi să vă „concentraţi” şi apoi să vă „echilibraţi”. Dacă veţi analiza o persoană care a reuşit, veţi constata că la început nu avea acest echilibru. Cei care caută prea mult echilibru nu ajung nicăieri. Rămân pe loc. Pentru a face progrese e nevoie mai întâi de un dezechilibru. Gândiţi-vă la felul cum aţi învăţat să mergeţi.

Thomas Edison nu era echilibrat. El se concentrase asupra unui lucru. Nici Bill Gates n-a fost echilibrat, ci s-a concentrat. Donald Trump se concentrează. George Soros se concentrează. George Patton nu şi-a dus tancurile peste tot. Le-a concentrat într-un loc şi a lovit exact în punctele slabe ale liniei germane. Francezii au luptat în câmp deschis pe Linia Maginot şi ştiţi ce s-a întâmplat.

Dacă într-adevăr doriţi să vă îmbogăţiţi, trebuie să vă concentraţi. Trebuie să puneţi cât mai multe ouă doar în câteva coşuri. Nu procedaţi asemeni celor săraci sau asemeni celor din pătura de mijloc: nu puneţi puţinele ouă în multe coşuri.

Dacă vă e frică să nu pierdeţi, acţionaţi fără riscuri. Dacă eşecul vă destabilizează, acţionaţi fără riscuri. Apelaţi la investiţii echilibrate. Dacă aveţi peste 25 de ani şi vă sperie riscurile, nu vă veţi mai schimba. Acţionaţi fără riscuri, dar apucaţi-vă devreme de treabă. Începeţi să vă adunaţi ouăle în cuib încă din vreme, pentru că va fi un proces de durată.

Dar dacă aveţi vise de libertate - sau vreţi să ieşiţi din cursa şobolanului - prima întrebare pe care trebuie să v-o puneţi este: „Cum reacţionez în faţa eşecului?” Dacă eşecul vă îndeamnă să învingeţi, poate că ar fi mai bine să-l cunoaşteţi - dar aceasta este doar o eventualitate. Dacă eşecul vă face să fiţi slabi sau vă scoate din fire - şi vă manifestaţi ca nişte copii răsfăţaţi care apelează la avocat şi deschid procese de câte ori ceva nu le iese cum vor -, atunci acţionaţi fără riscuri. Păstraţi-vă slujba. Sau cumpăraţi obligaţiuni ori fonduri mutuale. Şi mai ales nu uitaţi că şi în aceste instrumente financiare există riscuri, chiar dacă sunt mai sigure.

Spun toate astea şi pomenesc de Texas sau de Fran Tarkenton pentru că e uşor să umpli coloana activelor. Nu-ţi trebuie prea multă pregătire. Nici prea multă şcoală. Matematica de clasa a cincea ajunge. Important este ca aceste active să fie valoroase. Pentru asta trebuie curaj, răbdare şi o atitudine potrivită în raport cu eşecul. Rataţii evită eşecul. Şi eşecul îi transformă pe rataţi în învingători. Amintiţi-vă de Alamo.

Motivul nr. 2. Depăşirea scepticismului. „Pică cerul. Pică cerul.” Aproape toţi ştim povestea „Puişorului cel laş” care aleargă de zor în curtea de păsări ca să vestească dezastrul. Cunoaştem şi mulţi oameni care procedează aşa. Cu toţii avem câte un „Puişor laş” în noi.

Aşa cum spuneam mai înainte, scepticul este de fapt un „puişor laş”. Cu toţii devenim puţin laşi când se adună nori de teamă şi de îndoială în gândurile noastre.

Cu toţii avem îndoieli. „Nu sunt deştept.” „Nu sunt destul de bun.” „Cutare e mai bun decât mine.” Uneori suntem paralizaţi de îndoielile noastre. Şi atunci începem jocul infernal al lui „Şi dacă...” „Şi dacă economia se prăbuşeşte imediat după ce eu investesc?” Sau: „Şi dacă pierd controlul şi nu pot să dau banii înapoi?” „Şi dacă lucrurile nu ies aşa cum am plănuit?” Sau prietenii şi chiar cei dragi ne amintesc de neajunsurile noastre, indiferent ce i-am întreba. Adesea ne spun: „Ce te face să crezi că ai fi în stare?” Sau: „Dacă e o idee chiar aşa de grozavă, cum de nu i-a mai venit nimănui?” Sau: „N-o să meargă niciodată. Nu-ţi dai seama ce spui.” Aceste vorbe de îndoială sunt adesea atât de puternice, încât nu mai putem face nimic, ne blochează. Se trezeşte un sentiment de teamă cumplită în stomac. Uneori nu mai putem dormi, nu mai putem avansa şi rămânem la lucrurile sigure şi ocaziile trec pe lângă noi. Ne uităm cum trece viaţa pe lângă noi, în vreme ce rămânem imobilizaţi cu un nod în stomac. Cu toţii am simţit asta măcar o dată în viaţă, unii mai mult decât alţii.

Peter Lynch de la fondul mutual Fidelity Magellan se referă la avertismentele de genul „drobul de sare” considerându-le nişte „zgomote de fond” pe care le auzim cu toţii. Acest „zgomot de fond” fie ia naştere în mintea noastră, fie iese la iveală. Adesea ni-l spun prietenii, familia, colegii sau mas-media. Lynch îşi aminteşte de perioada din timpul anilor 1950, când exista ameninţarea unui război atomic, lucru atât de puternic prezentat la ştiri, încât oamenii au început să-şi construiască adăposturi şi să-şi facă rezerve de alimente şi apă. Dacă ar fi investit aceşti bani în mod înţelept, în loc să-i cheltuiască în adăposturi precare, probabil că în prezent ar fi cunoscut o adevărată independenţă financiară.

Când au început luptele de stradă de acum câţiva ani la Los Angeles, vânzările de arme în toată ţara au crescut spectaculos. O persoană moare din cauza cărnii crude dintr-un hamburgher mâncat în statul Washington şi departamentul de sănătate al statului Arizona dă un ordin către toate restaurantele să frigă bine carnea de vacă. O companie de medicamente prezintă o reclamă despre felul în care oamenii iau gripa pe un post naţional de televiziune. Anunţul se face în februarie, răcelile sunt tot mai numeroase, dar şi vânzările de medicamente pentru gripă.

Majoritatea oamenilor sunt săraci pentru că atunci când este vorba de investiţii, lumea e plină de „puişori laşi” care strigă disperaţi: „Pică cerul! Pică cerul!” Şi ei sunt foarte eficienţi, pentru că în fiecare dintre noi există câte un „puişor laş”. Uneori trebuie mult curaj pentru a nu lăsa zvonurile şi previziunile sumbre să facă să încolţească îndoiala şi teama.

În 1992, un prieten pe nume Richard a venit de la Boston să îi facă o vizită soţiei mele, dar şi mie în Phoenix. El a fost foarte impresionat de ceea ce am reuşit noi cu acţiunile şi proprietăţile imobiliare. Preţurile la proprietăţile imobiliare scăzuseră în Phoenix. Ne-am petrecut două zile explicându-i că acestea sunt nişte ocazii excelente pentru creşterea circuitului banilor şi a capitalului.

Soţia mea şi cu mine nu suntem de fapt agenţi imobiliari. Suntem doar investitori. După ce am identificat o clădire într-o zonă bună, am sunat un agent care i-a vândut-o în acea după-amiază. Preţul a fost de doar 42.000 de dolari pentru o casă de oraş cu două dormitoare. Casele similare merg până la 65.000 de dolari. Prietenul nostru dăduse de un chilipir. Încântat, a cumpărat-o şi s-a întors la Boston.

Două săptămâni mai târziu, agentul a sunat spunându-ne că prietenul nostru s-a răzgândit. L-am sunat imediat să aflu de ce. Mi-a zis doar că a vorbit cu vecinul lui, care i-a spus că e o afacere proastă. Că a plătit prea mult. L-am întrebat pe Richard dacă vecinul lui e investitor. Richard mi-a spus că „nu”. Când l-am întrebat de ce l-a ascultat, Richard a început să se apere din răsputeri şi mi-a zis că el vrea să mai caute. Piaţa imobiliară din Phoenix s-a modificat din nou şi în 1994 căsuţa respectivă se închiria cu 1.000 de dolari pe lună – 2.500 în lunile de iarnă grea. Casa valora 95.000 de dolari în 1995. Pentru Richard, ar fi fost suficient să plătească un avans de 5.000 de dolari şi ar fi ieşit din cursa şobolanului. Nici până în prezent n-a făcut nimic. Şi totuşi, chilipirurile în Phoenix încă există; trebuie doar căutate atent.

Faptul că Richard s-a răzgândit nu m-a surprins. Acesta reflectă „remuşcările cumpărătorului”, care ne afectează pe noi toți. Îndoielile astea ne vin de hac. „Puişorul cel laş” a câştigat şi am pierdut o şansă de a ne descătuşa.

Iată un alt exemplu. O parte dintre activele mele sunt sub formă de drepturi asupra bunurilor debitorului în loc de certificate de depozit. Câştig 16% pe an pentru banii mei, ceea ce sigur că depăşeşte cu mult cele 5 procente oferite de bancă. Acest tip de certificate sunt în proprietăți imobiliare şi sub puterea legii, ceea ce din nou este un sistem mai sigur decât banca. Formula prin care sunt cumpărate le face să fie mai sigure. Ele nu sunt sub formă de lichidități. Le-am privit comparativ cu certificatele de depozit între 2 şi 7 ani. Aproape de fiecare dată când spun cuiva, mai ales celor care au bani în certificatele de depozit, că eu îmi țin banii în astfel de certificate, mi se răspunde că e riscant. Mi se explică de ce n-ar trebui să procedez aşa. Atunci când îi întreb de unde dețin aceste informații, îmi spun că de la un prieten sau dintr-o revistă de investiții. Ei personal nu au procedat niciodată aşa, dar îi spun cuiva care a cunoscut această experiență de ce nu trebuie s-o facă. Cel mai mic profit pe care l-am avut a fost de 16%, dar cei care îşi manifestă neîncrederea preferă să accepte 5%. Îndoiala costă scump.

După părerea mea, aceste îndoieli şi acest scepticism îi face pe cei mai mulți să fie săraci şi să acționeze fără riscuri. Lumea de fapt de-abia aşteaptă să vă îmbogățiți. Îndoielile îi fac pe oameni să rămână săraci. Aşa cum spuneam, teoretic, ieşirea din cursa şobolanului se face simplu. Nu trebuie prea multă şcoală, dar îndoielile acestea îi paralizează pe cei mai mulți.

Tatăl cel bogat spunea: „Scepticii nu câştigă niciodată.” „Îndoielile necontrolate şi temerile duc la scepticism. Scepticii critică şi învingătorii analizează” era o altă idee pe care îi plăcea să o repete. Tatăl cel bogat explica faptul că analiza îți deschide ochii, iar veşnicele comentarii negative te orbesc. Analiza le permite învingătorilor să constate cât de orbi sunt criticii şi să discearnă ocaziile pe care toți ceilalți le ratează. Cheia oricărui succes este să descoperi ceea ce alții nu observă.

Proprietățile imobiliare sunt o formă serioasă de investiție pentru oricine îşi doreşte o independență sau o libertate financiară. Este o unealtă unică de investiție. Şi totuşi de câte ori pomenesc de afacerile imobiliare ca vehicul ideal, aud adesea: „Nu vreau să repar closete.” Asta este ceea ce numeşte Peter Lynch „zgomotul de fond”. Aşa ar spune şi tatăl meu cel bogat că vorbeşte un sceptic. E, de fapt, persoana care critică şi nu analizează. Persoana care lasă îndoielile şi temerile să îi întunece mintea în loc să-i deschidă ochii.

Aşadar, când cineva spune: „Nu vreau să repar closete” îmi vine imediat să replic, spunând: „Ce te face să crezi că eu aş dori aşa ceva?” Asta înseamnă că toaleta este mai importantă decât ceea ce-şi doresc de fapt. Tocmai am vorbit despre eliberarea din cursa şobolanului şi oamenii continuă să se concentreze pe toalete. Aceasta este gândirea şablon pe care continuă s-o aibă majoritatea celor săraci. Ei critică în loc să analizeze.

„Aceste «nu vreau» dețin cheia reuşitei tale”, ar spune tatăl cel bogat.

Cum nici eu nu vreau să repar closete, m-am străduit să găsesc un administrator care să se ocupe de asta. Pentru că am găsit pe cineva foarte priceput care să se ocupe de case şi blocuri, circuitul financiar a crescut. Ceea ce este şi mai important e faptul că acest bun administrator mi-a permis să cumpăr mult mai multe proprietăți imobiliare atâta vreme cât nu trebuia să repar eu closete. Un bun administrator este cheia reuşitei în afacerile imobiliare. Pentru mine, el e chiar mai important decât proprietățile imobiliare rentabile. Un bun administrator află mai multe de pe piața de proprietăți imobiliare şi mai repede chiar decât agenții specializați, ceea ce face ca proprietăților respective să le crească valoarea.

Asta înțelegea tatăl cel bogat prin „Aceste «nu vreau» dețin cheia reuşitei tale.” Pentru că nu vreau nici eu să repar toalete, m-am gândit cum să investesc în proprietăți imobiliare şi cum să ies din cursa şobolanului. Cei care continuă să spună „Nu vreau să repar closete” adesea nu-şi dau seama de importanța investițiilor. Aceste toalete par să conteze chiar mai mult decât libertatea lor.

Legat de piața de acțiuni, deseori îi aud pe unii spunând: „Nu vreau să pierd bani.” De ce or fi crezând ei că eu sau că altcineva ar vrea să piardă bani? Ei nu reuşesc să facă bani pentru că aleg să nu piardă bani. În loc să analizeze, ei refuză un alt important vehicul în investiții - piața de acțiuni.

În decembrie 1996, treceam cu un prieten pe lângă benzinăria din cartier. El s-a uitat şi a văzut că a crescut din nou prețul benzinei. Prietenul meu îşi face griji din orice, adică este un fel de „Puişor laş”. Pentru el nu există decât drobul de sare care uneori chiar îi cade în cap.

Până am ajuns acasă, mi-a explicat în ce hal o să crească prețul benzinei în următorii câtiva ani. Ştia tot felul de statistici de care eu nu mai auzisem, deşi personal dețin un număr considerabil de acțiuni în companiile petroliere. Primind această informație, imediat am căutat şi am găsit o nouă companie petrolieră subevaluată, care era pe cale să descopere noi zăcăminte. Brokerul meu era foarte încântat de această nouă companie şi a cumpărat 15.000 de acțiuni la 65 de cenți bucata.

În februarie 1997, împreună cu prietenul meu, am trecut pe lângă aceeaşi benzinărie şi într-adevăr prețul crescuse cu aproape 15%. Din nou „Puişorul cel laş" şi-a făcut griji şi s-a plâns de mama focului. Eu am zâmbit, pentru că în ianuarie 1997 acea companie mică de petrol descoperise un nou zăcământ şi cele 15.000 de acțiuni au ajuns la 3 dolari bucata față de momentul în care el mi-a dat prima informație. Prețul benzinei va continua să crească dacă se adevereşte ceea ce spune prietenul meu.

În loc să analizeze, aceşti mici speriați îşi blochează mintea. Dacă majoritatea oamenilor ar înțelege cum funcționează investițiile pe piața de acțiuni şi ce înseamnă un „stop", mult mai mulți ar investi ca să câştige şi nu ca să nu piardă. „Stop" este o simplă comandă pe calculator, prin care îți sunt vândute automat acțiunile în momentul în care prețul scade abrupt, ajutând la reducerea pierderilor şi la creşterea la maximum a unor câştiguri. Aceasta este o extraordinară unealtă pentru cei care se tem să nu piardă.

Astfel, de câte ori îi aud pe cei care se concentrează asupra lui „nu vreau" în loc să îi intereseze ce anume vor, ştiu că acest „zgomot de fond" din mintea lor trebuie să fie unul tare puternic. „Puişorul cel laş" e depăşit de situație şi a început să piuie. „Pică cerul şi se strică toaletele." Astfel, evită ceea ce „nu vor", dar plătesc enorm pentru asta. S-ar putea chiar să nu obțină niciodată în viață ceea ce vor.

Tatăl cel bogat m-a învățat să-i privesc altfel pe „Puişorii cei laşi". „Procedează precum colonelul Sanders." La 66 de ani, el a dat faliment şi a început să trăiască din Asigurările Sociale. Evident, banii nu-i ajungeau. A bătut toată țara vânzându-şi rețeta de pui fript. A fost refuzat de 1009 inşi înainte să spună cineva „da". Şi a continuat, devenind multimilionar la o vârstă la care cei mai mulți se retrag din afacere. „Era un om curajos şi tenace", spunea tatăl cel bogat despre Harlan Sanders, întemeietorul rețelei KFC.

Aşadar, atunci când aveți dubii şi vă este puțin frică, procedați precum col. Sanders cu puişorii lui: frigeți-i.

Motivul nr. 3. Lenea. Oamenii ocupați sunt adesea cei mai leneşi. Cu toții am auzit poveşti despre un om de afaceri care munceşte din greu ca să câştige bani. El munceşte serios ca să asigure traiul nevestei şi al copiilor. Petrece multe ore la birou şi munceşte şi acasă în week-end-uri. Dar într-o bună zi se trezeşte singur în casă. Nevasta îl părăseşte şi ia şi copiii. El ştia că nevasta avea probleme. Dar în loc să se străduiască să îndrepte relația dintre ei, a continuat să stea cu nemiluita la slujbă. Demoralizat, el începe să nu mai muncească bine şi îşi pierde slujba.

Am întâlnit adesea oameni care sunt prea ocupați ca să aibă grijă de averea lor. Aşa cum unii oameni sunt prea ocupați ca să se preocupe de sănătatea lor. Motivul este acelaşi. Sunt ocupați şi continuă pe linia asta pentru a evita ceva cu care nu vor să se confrunte. Nu e nevoie să le spună nimeni, în adâncul sufletului ei ştiu. De fapt, dacă le atrageți atenția, adesea reacția lor este de furie sau iritare.

Dacă nu sunt ocupați cu munca sau cu copiii, sunt ocupați să se uite la televizor, să pescuiască, să joace golf sau să meargă la cumpărături. În adâncul sufletului, ei ştiu că de fapt evită ceva important. Aceasta este forma de lene cea mai des întâlnită. Este o lene manifestată printr-o ocupare excesivă.

Şi care este leacul leneviei? Răspunsul este puțină lăcomie.

Mulți dintre noi am fost educați în ideea că lăcomia sau dorința pătimaşă ar fi ceva rău. „Oamenii hrăpăreți sunt oameni răi", obişnuia să spună mama mea. Şi totuşi în noi toți există dorința de a avea lucruri frumoase, noi sau de a trăi ceva palpitant. Pentru a stăpâni acest sentiment al dorinței pătimaşe, părinții găsesc adesea ca soluție înăbuşirea dorinței prin inocularea ideii de vinovăție.

„Te gândeşti numai la tine. Nu ştii că mai ai şi frați şi surori?", era unul dintre lucrurile care îi plăceau cel mai tare mamei să mi le repete. Sau: „Vrei să-ți cumpăr asta?", îi plăcea tatei să spună. „Crezi că sunt fabrică de bani? Crezi că banii se găsesc pe stradă? Ştii că noi nu suntem bogați." Nu atât cuvintele, cât tonul lor îmi trezea un sentiment de vinovăție.

Reversul sentimentului de vinovăție era: „Mă sacrific ca să-ți cumpăr asta. Ți-o cumpăr doar pentru că eu nu am avut norocul ăsta când eram copil.” Am un vecin care deşi este sărac lipit, nu-şi mai poate băga maşina în garaj. Acesta este plin cu jucării pentru copiii lui. Obrăznicăturile astea răsfățate au obținut tot ceea ce şi-au dorit. „Nu vreau să trăiască şi ei sentimentul nesatisfacerii dorințelor”, repeta el zilnic. Nu pusese nimic deoparte pentru anii de facultate ai copiilor sau pentru pensie, dar copiii lui puteau obține orice jucărie îşi doreau. Recent, tocmai primise o carte de credit prin poştă şi şi-a dus copiii la Las Vegas. „O fac pentru copii”, spuse el scoțând în evidență sacrificiul de care dă dovadă. Tatăl cel bogat interzicea expresia „Nu-mi pot permite.”

La mine acasă numai asta auzeam. În schimb, tatăl cel bogat cerea să se pună întrebarea: „Cum mi-aş putea permite asta?” Raționamentul său era că exprimarea „Nu-mi pot permite” blochează creierul. El nu mai poate gândi. „Cum mi-aş putea permite asta?” îi deschidea mintea, forțând-o să gândească şi să caute o rezolvare.

Ceea ce este însă şi mai important este că el considera că „Nu-mi pot permite” exprimă, de fapt, o minciună. Omul ştie asta. „Spiritul omenesc este foarte, foarte puternic”, spunea el. „El ştie că poate face orice.” însă, atunci când este vorba de o minte leneşă care spune „Nu-mi pot permite”, izbucneşte un adevărat război interior. Spiritul se supără, iar mintea cea leneşă trebuie să-şi apere minciuna. Spiritul strigă din răsputeri: „Hai să mergem la sală şi să facem mişcare.” În schimb, mintea cea leneşă spune: „Dar sunt obosit, am muncit din greu pe ziua de azi.” Sau spiritul spune: „M-am săturat până peste cap să fiu sărac. Hai să facem ceva să ne îmbogățim.” La care mintea cea leneşă răspunde: „Oamenii bogați sunt hrăpăreți. Şi apoi, e prea mare osteneala. Există riscuri, s-ar putea să pierd banii. Şi aşa muncesc destul. Oricum, am prea multe de făcut la serviciu. Uite numai câte am de făcut în seara asta. Şeful vrea să termin treaba până mâine dimineață.”

„Nu-mi pot permite” aduce tristețea, neajutorarea care duce la deznădejde şi adesea la depresie. Un alt cuvânt pentru asta este „apatie”. Întrebarea „Cum mi-aş putea permite asta?” deschide posibilități, incită şi creează visuri. Tatăl cel bogat nu era preocupat de ceea ce voiai să-ți cumperi, ci de puterea minții şi de spiritul dinamic pe care îl crea „Cum mi-aş putea permite asta?”

Astfel, rareori ne dădea ceva lui Mike sau mie. În schimb, ne întreba: „Şi cum ți-ai putea permite asta?”, cu referire la studiile universitare pe care ni le-am plătit singuri. Nu era vorba de un scop aici, ci de procesul de atingere a unui scop pe care el dorea să ni-1 însuşim.

Problema pe care am sesizat-o în zilele noastre este că există milioane de oameni care au un sentiment de vinovăție față de lăcomia lor. Sunt condiționați să fie astfel din copilărie. E vorba de acea dorință de a avea cele mai frumoase lucruri pe care ți le poate oferi viața. Cei mai mulți oameni sunt condiționați subconştient să-şi spună: „Nu poți tu să ai aşa ceva” sau „Nu-ți vei putea permite aşa ceva niciodată.”

Când am hotărât să ies din cursa şobolanului, mi-am pus o întrebare foarte simplă: „Cum mi-aş putea permite să nu mai muncesc niciodată?” Şi atunci mintea mea a început să se agite pentru a găsi răspunsuri şi soluții. Partea cea mai complicată a fost să lupt împotriva ideii inoculate de părinții mei - „Nu ne putem permite asta.” Sau: „Nu te mai gândi numai la tine.” Sau: „De ce nu te gândești şi la alții?” Şi alte expresii concepute pentru a strecura ideea de vinovăție şi a anihila lăcomia.

Deci, cum vă puteți bate cu lenea? Răspunsul ar fi: cu puțină lăcomie. Sau cum spune însuşi numele postului de radio WII-FM, care înseamnă „What's In It - For Me?” („Da' eu cu ce mă aleg?”). Omul trebuie să stea şi să se întrebe: „Da' eu cu ce mă aleg dacă sunt sănătos, sexy şi arătos?” Sau: „Cum ar arăta viața mea dacă n-ar mai trebui să muncesc niciodată?” Sau: „Ce aş face dacă aş avea toți banii de care am nevoie?” Fără această umbră de lăcomie şi fără dorința de a avea ceva mai bun nu există posibilitate de progres. Lumea noastră progresează pentru că noi toți ne dorim o viață mai bună. Noile invenții apar pentru că ne dorim ceva mai bun. Mergem la şcoală şi studiem serios pentru că vrem ceva mai bun. Aşadar, de câte ori vă dați seama că evitați ceva ce ar trebui să faceți, trebuie doar să vă întrebați: „Da' eu cu ce mă aleg?” Fiți puțin lacomi. E cel mai bun leac împotriva lenei.

Prea multă lăcomie însă, ca orice lucru în exces, nu e bună. Amintiți-vă însă ce spunea Michael Douglas în filmul Wall Street: „Lăcomia este bună.” Tatăl cel bogat spunea altfel: „Sentimentul de vinovăție este mai rău decât lăcomia. Pentru că vinovăția îți jefuieşte trupul de suflet.” După părerea mea, cel mai bine a spus-o Eleanor Roosevelt: „Fă ceea ce îți spune sufletul că e bine - pentru că oricum vei fi criticat. Vei fi condamnat de ceilalți şi dacă faci ceva şi dacă nu faci.”

Motivul nr. 4. Obiceiurile proaste. Viața noastră este o reflectare a obiceiurilor, şi nu atât a educației, a studiilor. După ce a văzut filmul Conan cu Arnold Schwarzenegger, un prieten mi-a spus: „Mi-ar plăcea să am un trup ca al lui Schwarzenegger.” Majoritatea bărbaților sunt de aceeaşi părere.

„Am auzit că era destul de firav şi de slăbănog la început”, a adăugat un alt prieten.

„Da, şi eu am auzit”, a spus un altul. „Am mai auzit că făcea sport aproape în fiecare zi la sala de antrenament.”

„Mda, păi n-avea încotro.”

„Nu cred”, zise scepticul grupului. „Pun pariu că aşa s-a născut. Şi apoi, ia să nu mai vorbim de Arnold şi să mai bem nişte bere.”

Acesta este un exemplu al obiceiului de a-ți controla comportamentul, îmi amintesc că l-am întrebat pe tatăl cel bogat despre obiceiurile celor bogați. În loc să-mi răspundă direct, el a vrut să aflu totul printr-un exemplu, ca de obicei.

„Când plăteşte tatăl tău facturile?”, m-a întrebat tatăl cel bogat.

„La începutul lunii”, i-am răspuns.

„Şi îi mai rămâne ceva?”, m-a întrebat.

„Foarte puțin”, mi-a spus.

„Ăsta este motivul pentru care se omoară atât”, mi-a spus tatăl cel bogat. „Are obiceiuri proaste. El îi plăteşte întâi pe ceilalți, se pune pe el pe ultimul loc, şi asta în cazul în care îi mai rămâne ceva.”

„Ceea ce de obicei nu-i prea rămâne”, am spus eu. „Dar trebuie să-şi plătească facturile, nu? Oare n-ar trebui să şi le plătească?”

„Nici nu se pune problema”, spuse tatăl cel bogat. Cred cu tărie că facturile trebuie plătite la timp. Dar eu mai întâi mă plătesc pe mine, înainte să plătesc statului.”

„Şi ce se întâmplă când nu ai destui bani?”, am întrebat. „Ce e de făcut?”

„Acelaşi lucru”, mi-a spus tatăl cel bogat. „Eu întâi mă plătesc pe mine, chiar şi când nu am prea mulți bani. Coloana activelor este mult mai importantă pentru mine decât Statul.”

„Dar”, am spus eu, „nu vin să vă someze?”

„Doar dacă nu plăteşti”, spuse tatăl cel bogat. „Uite ce e, eu n-am spus să nu plăteşti. Am spus să mă plătesc mai întâi pe mine, chiar şi când nu am destui bani.”

„Bine”, am replicat eu, „dar cum faceți atunci?”

„Nu contează cum. Problema este «De ce»“, spuse tatăl cel bogat.

„Bine, de ce?”

„Motivația”, spuse tatăl cel bogat. „Cine crezi că se va plânge mai tare dacă nu plătesc: eu sau creditorii mei?”

„Categoric, creditorii vor face mai mare scandal”, am spus eu, reacționând aşa cum mi se părea logic. „Nu vă veți plânge dacă nu vă veți plăti.”

„Vezi tu, după ce mă plătesc pe mine, constrângerea de a-mi plăti impozitele şi celelalte dări este atât de mare încât mă obligă să găsesc alte forme de venit. Constrângerea de a plăti devine motivația mea. Mi-am mai luat şi alte slujbe, am deschis noi companii, m-am apucat să tranzacționez acțiuni, am făcut tot ce am putut astfel încât cei cărora le datorez bani să nu înceapă să țipe la mine. Această constrângere m-a determinat să muncesc mai mult, să mă gândesc la o soluție şi, în general, m-a făcut mai deştept şi mai activ în privința banilor. Dacă m-aş fi lăsat pe mine pe ultimul plan, n-ar mai fi existat constrângerea, dar aş fi rămas fără o para chioară.”

„Deci frica de Stat sau de alții cărora le datorați bani v-a motivat?”

„Exact”, spuse tatăl cel bogat. „Vezi tu, perceptorii guvernamentali sunt foarte duri în general, indiferent dacă sunt ai Statului sau nu. Cei mai mulți cedează în fața durității lor. Le dau lor banii şi pe ei înşişi nu se mai plătesc niciodată. Ştii povestea slăbănogului de 48 de kilograme care se alege cu praf în ochi?”

Am dat din cap. Am văzut tot timpul anunțul pentru cursurile de ridicare de greutăți şi de bodybuilding în cărțile cu benzi desenate.

Ei bine, majoritatea oamenilor îi lasă pe duri să le arunce praf în ochi. Eu am hotărât să transform această teamă de cei duri într-o posibilitate de a mă întări. Alții devin şi mai slabi. Obligându-mă să mă gândesc cum să mai câştig nişte bani, e ca şi cum aş merge la sala de sport şi

aş ridica greutăţi. Cu cât îmi lucrez mai mult muşchii minţii cu scopul de a face bani, cu atât devin mai puternic. Acum nu mă mai tem de aceşti duri.

Mi-a plăcut ce mi-a spus tatăl cel bogat.

„Dacă mă plătesc pe mine în primul rând, devin mai puternic din punct de vedere financiar, mental şi fiscal."

Tatăl cel bogat a dat din cap afirmativ. „Şi dacă mă plătesc pe mine în ultimul rând sau deloc, devin tot mai slab. Deci oamenii precum şefii, directorii, perceptorii de impozite şi facturi ori proprietarii reuşesc să mă hăituiască toată viaţa. Şi asta doar pentru că nu sunt în stare să îmi fac nişte obiceiuri sănătoase în privinţa banilor."

Tatăl cel bogat dădu din cap afirmativ. „Exact ca pe slăbănogul de 48 de kilograme."

Motivul nr. 5. Aroganţa. Aroganţa înseamnă orgoliu plus ignoranţă.

„Ceea ce ştiu este ceea ce mă ajută să fac bani. Ceea ce nu ştiu mă face să pierd bani. De câte ori am fost arogant am pierdut bani. Pentru că atunci când sunt arogant cred sincer că lucrurile pe care nu le ştiu nu sunt importante", îmi spunea adesea tatăl cel bogat.

Am descoperit că mulţi oameni se folosesc de aroganţă pentru a-şi ascunde ignoranţa. Asta se întâmplă deseori atunci când discut declaraţiile de venit cu contabilii sau chiar cu alţi investitori.

Ei încearcă să facă pe grozavii în timpul discuţiei. E clar că nu ştiu despre ce e vorba. Ei nu mint, dar nici nu spun adevărul.

Există mulţi oameni în lumea banilor, a finanţelor şi a investiţiilor care habar n-au despre ce vorbesc. Mulţi dintre cei care aparţin industriei banilor doar îşi laudă marfa precum negustorii de maşini la mâna a doua.

Atunci când ştiţi că nu cunoaşteţi suficient un anumit lucru, educaţi-vă apelând la un expert în domeniu sau la o carte pe acel subiect.

CAPITOLUL 9

Pornirea

Aş vrea să vă pot spune că mi-a fost uşor să fac avere, dar n-ar fi adevărat.

Drept pentru care, ca răspuns la întrebarea: „Cum să încep?” ofer de obicei traseul pe care l-am urmat zi de zi pentru a ajunge în această fază. E foarte uşor să găseşti afaceri profitabile. Vă garantez eu că aşa este. E ca mersul pe bicicletă. După câteva buşituri, devine cât se poate de simplu. Când este însă vorba de bani, hotărârea de a merge până la capăt şi de a depăşi buşiturile depinde de fiecare.

Pentru a găsi „afaceri cu care te întâlneşti doar o dată în viaţă”, dintre cele de milioane de dolari, trebuie să apelăm la geniul nostru financiar. Eu cred că fiecare dintre noi are un geniu financiar înnăscut. Problema este să descoperim unde zace şi să îl trezim. El încă doarme pentru că am fost educaţi să credem că banul este ochiul dracului şi stă la rădăcina tuturor relelor. Am fost încurajaţi să învăţăm o meserie ca să muncim pentru bani, dar nimeni nu ne-a învăţat cum să facem să muncească banii pentru noi. Am fost învăţaţi să nu ne facem griji pentru viitorul nostru financiar, pentru că firma sau Statul vor avea grijă de noi la pensie. Şi totuşi, copiii noştri educaţi în acelaşi sistem de învăţământ vor fi cei care vor sfârşi prin a ne plăti această pensie. Mesajul continuă sa fie cel de a munci din greu, de a câştiga bani, de a-i cheltui şi de a împrumuta bani.

Din păcate, 90% dintre occidentali subscriu la această idee pur şi simplu pentru că e mai uşor să-ţi găseşti o slujbă sau să munceşti pentru bani. Dacă nu vreţi să faceţi parte din masele largi, vă ofer o soluţie, respectiv zece paşi care ajută la trezirea geniului financiar. Vă ofer soluţia pe care am urmat-o şi eu la rândul meu. Dacă vreţi să urmaţi o parte dintre ei, foarte bine. Dacă nu, imaginaţi-vă alţii. Geniul vostru financiar e suficient de inteligent pentru a-şi întocmi propria listă.

Aflându-mă în Peru împreună cu un căutător de aur de 45 de ani, l-am întrebat pe acesta cum de este aşa de sigur că va găsi o mină de aur. El mi-a răspuns: „Aurul este pretutindeni. Dar oamenii nu sunt învăţaţi să-1 observe.”

Trebuie să recunosc că aşa este. În afacerile imobiliare pot găsi într-o singură zi patru sau cinci potenţiale afaceri strălucite, în vreme ce omul obişnuit nu va găsi nimic, căutând chiar în acelaşi loc. Şi asta pentru că nu şi-a găsit răgazul să-şi dezvolte geniul financiar. Următorii paşi vi-i ofer pentru a vă dezvolta acest har dat de Dumnezeu, har asupra căruia doar voi deţineţi controlul.

1. AM NEVOIE DE UN MOTIV MAI PUTERNIC DECÂT REALITATEA. Puterea spiritului. În cazul în care îi veţi întreba dacă vor să se îmbogăţească sau să devină independenţi din punct de vedere financiar, cei mai mulţi vă vor răspunde că „da”. Apoi se trezesc la realitate. Drumul pare prea lung şi prea anevoios. E mai simplu să munceşti pentru bani şi să dai surplusul unui agent de Bursă.

Am cunoscut cândva o tânără care visa să înoate pentru echipa olimpică a Statelor Unite. Adevărul e că trebuia să se trezească zilnic la 04:00 dimineaţa şi să înoate trei ore înainte să meargă la şcoală. Nu mergea cu prietenii la petreceri sâmbătă seara şi trebuia să înveţe şi să aibă note mari ca toţi ceilalţi.

Când am întrebat-o ce a îndemnat-o să ajungă să aibă această ambiţie supraomenească şi să facă atâtea sacrificii, mi-a răspuns pur şi simplu: „O fac pentru mine şi pentru cei dragi. Iubirea mă ajută să depăşesc obstacolele şi sacrificiile.”

Un motiv sau un scop este o combinaţie între ceea ce „vrei” şi ceea ce „nu vrei”. Oamenii mă întreabă care a fost motivul pentru care mi-am dorit să fiu bogat. Şi eu le explic că este o combinaţie de sentimente profunde care presupun ceea ce „vreau” şi ceea ce „nu vreau”.

Voi face o listă cu câteva dintre ele. Mai întâi, ceea ce „nu vreau”, pentru că aceste lucruri creează ceea ce „vreau”. Nu vreau să muncesc toată viaţa. Nu vreau ceea ce au sperat părinţii mei pentru mine, adică o slujbă sigură şi o casă la marginea oraşului. Nu-mi place să fiu angajatul cuiva. Mi-a displăcut profund faptul că tatăl meu a lipsit la multe dintre meciurile mele de fotbal pentru că era prea ocupat să-şi vadă de cariera lui. Mi-a displăcut profund faptul că tatăl meu a muncit din greu toată viaţa şi Statul i-a luat cea mai mare parte din muncă până la sfârşitul existenţei sale. Nici măcar nu a putut să transmită mai departe înainte de a muri rezultatul eforturilor sale de o viaţă. Cu bogaţii nu se întâmplă aşa ceva. Ei muncesc din greu, dar lasă o moştenire copiilor lor.

Şi acum, ceea ce vreau. Vreau să fiu liber să călătoresc în lumea întreagă şi să trăiesc în stilul în care îmi place. Şi vreau să fac asta cât sunt încă tânăr. Pur şi simplu vreau să fiu liber. Vreau să dețin controlul asupra timpului şi vieții mele. Vreau ca banii să muncească pentru mine.

Acestea sunt motivele mele emoționale profunde. Ale voastre care sunt? Dacă nu sunt suficient de puternice, atunci realitatea drumului care vă aşteaptă poate fi mai puternică decât motivația. Am pierdut bani şi am întâlnit multe opreliști, dar această hotărâre profundă m-a ajutat să mă ridic de la pământ de fiecare dată şi s-o iau de la capăt. Am vrut ca de la 40 de ani să fiu liber, dar a trebuit să aştept până la 47, trecând prin multe experiențe, din care am avut enorm de învățat.

Aşa cum spuneam, îmi pare rău că nu pot să zic că a fost uşor. N-a fost, dar n-a fost nici greu. Dar fără o motivație serioasă sau un scop, totul este greu în viață.

DACĂ NU AVEȚI UN MOTIV SERIOS, NU ARE ROST SĂ CITIȚI MAI DEPARTE. O SĂ VI SE PARĂ PREA MULTĂ MUNCĂ.

2. ALEG ZILNIC. Puterea alegerii. Acesta este principalul motiv pentru care oamenii doresc să trăiască într-o țară liberă. Dorim puterea de a alege.

Din punct de vedere financiar, cu fiecare dolar pe care îl câştigăm obținem şi puterea de a ne alege viitorul şi de a fi bogați, săraci sau din clasa de mijloc. Obiceiurile de a cheltui reflectă exact cine suntem. Oamenii săraci au obiceiuri proaste în privința cheltuielilor.

Am avut multe avantaje de pe urma faptului că atunci când eram copil mi-a plăcut să joc Monopoly. Nimeni nu mi-a spus că Monopoly ar fi un joc doar pentru copii, aşa încât am continuat să-1 practic şi ca adult. Am avut şi un tată bogat care mi-a explicat care este diferența între active şi pasive. Cândva de mult, când eram mic, am ales să fiu bogat şi am ştiut că nu trebuia să fac altceva decât să învăț să dobândesc active, active adevărate. Cel mai bun prieten al meu, Mike, avea deja această coloană a activelor oferită pe tavă, dar tot trebuia să aleagă pentru a învăța să şi-o mențină. Multe familii bogate îşi pierd activele la generația următoare pur şi simplu pentru că n-a fost nimeni format în ideea păstoririi acestor active.

Cei mai mulți aleg să nu fie bogați. 90% din populație socoteşte că a fi bogat „e prea complicat”. Şi atunci inventează expresii în acest sens: „Nu mă interesează banii.” Sau: „N-am să mă îmbogățesc niciodată.” Sau: „Nu trebuie să-mi fac griji, sunt încă tânăr.” Sau: „Când o să adun nişte bani am să mă gândesc şi la viitorul meu.” Sau: „Soțul / soția mea se ocupă de partea financiară.” Problema acestor afirmații este că ajung să lipsească persoana care le alege de capacitatea de a se gândi la următoarele două lucruri: timpul, care este bunul cel mai de preț, şi învățatul. Faptul că nu aveți bani nu trebuie să devină o justificare pentru a nu învăța. Asta este o alegere pe care o facem zilnic fiecare, adică ce facem cu timpul nostru, cu banii noştri şi cu ceea ce învățăm noi. Aceasta este puterea alegerii. Cu toții avem de ales. Eu pur şi simplu am ales să fiu bogat şi această alegere o fac zilnic.

INVESTIȚI MAI ÎNTÂI ÎN EDUCAȚIE. În realitate, singurul bun pe care îl aveți este mintea voastră, care e cea mai puternică, unealtă pe care o vom putea stăpâni vreodată. Aşa cum spuneam şi despre puterea alegerii, fiecare are de ales, odată ajuns la vârsta potrivită, ce anume vrea să-şi bage în cap. Vă puteți uita la MTV toată ziua sau puteți citi reviste de golf sau merge la ore de olărit sau de plan financiar. Voi alegeți. Majoritatea mai curând cumpără investiții decât să investească mai întâi în studiul asupra investițiilor.

O prietenă de-a mea, care este o femeie bogată, a fost jefuită de curând. Hoții i-au luat televizorul şi aparatul video, dar i-au lăsat toate cărțile. Cu toții avem de ales. 90% din populație cumpără televizoare şi doar 10% cumpără cărți despre cum se fac afacerile sau casete despre cum să investeşti.

Şi atunci, ce am făcut? Am mers la seminarii. Îmi plac mai ales atunci când durează cel puțin două zile, pentru că îmi place să mă cufund într-un anumit subiect. În 1973, mă uitam la televizor şi tocmai se făcea reclamă la un seminar de trei zile despre felul în care poți să faci investiții în afaceri imobiliare fără să plăteşti nici un avans. Am cheltuit 385 de dolari şi datorită acestui curs am câştigat cel puțin 2 milioane de dolari, dacă nu chiar mai mult. Dar ceea ce e şi mai important este că mi-am cumpărat altă viață. N-a mai trebuit să muncesc tot restul zilelor datorită acestui curs. Merg la cel puțin două asemenea seminarii anual.

Îmi plac foarte mult casetele audio. De ce? Le pot derula înapoi cu uşurință. Tocmai ascultam o casetă a lui Peter Lynch, care spunea ceva cu care n-am fost deloc de acord. În loc să

devin arogant şi critic, pur şi simplu am apăsat pe „rewind” şi am ascultat aceste 5 minute din casetă de cel puţin 20 de ori. Poate chiar de mai multe ori. Dintr-odată, fiind foarte receptiv, am înţeles de ce spusese asta. Era ca o vrajă. Era ca şi cum aş fi deschis o fereastră în mintea unuia dintre cei mai mari investitori ai tuturor timpurilor. Am câştigat nişte informaţii extrem de profunde prin intermediul experienţei sale şi a felului în care ştia să o împărtăşească.

Rezultatul net: încă mai gândesc ca pe vremuri, dar am păstrat şi punctul de vedere al lui Peter în privinţa problemelor şi situaţiilor respective. Acum am două gânduri în loc de unul singur, încă o posibilitate de a analiza o problemă sau de a o aborda, şi acesta este un lucru nepreţuit. Acum spun deseori: „Oare cum ar proceda Peter Lynch sau Donald Trump sau Warren Buffett sau George Soros?” Singura posibilitate de a avea acces la această mare putere mentală a lor este să fiu suficient de umil încât să citesc sau să ascult ce au de spus. Oamenii aroganţi sau cu prea mult spirit adesea au o părere proastă despre sine şi se tem să îşi asume riscuri. Vedeţi voi, dacă învăţaţi ceva nou, se presupune că trebuie să faceţi şi nişte greşeli pentru a înţelege bine ceea ce aţi învăţat.

Dacă aţi ajuns să citiţi până aici, înseamnă că nu aveţi probleme cu aroganţa. Rareori cei aroganţi citesc sau cumpără casete. De ce ar face-o? Ei sunt buricul pământului.

Ei sunt cu mult mai „inteligenţi”, aşa încât comentează orice nouă idee care contravine stilului lor de gândire. În acest caz, aşa-numita lor „inteligenţă” combinată cu „aroganţa” duce la „ignoranţă”. Cu toţii cunoaştem oameni cu multe studii şi socotim că sunt foarte deştepţi, deşi bilanţul lor contabil arată cu totul altceva. O persoană cu adevărat inteligentă acceptă ideile noi pentru că ele adaugă sinergie celorlalte idei deja acumulate. Ascultatul este mai important decât vorbitul. Dacă n-ar fi fost aşa, Dumnezeu nu ne-ar fi dat două urechi şi doar o gură. Mulţi gândesc cu gura în loc să asculte şi să-şi însuşească noi idei şi posibilităţi. Ei comentează, în loc să pună întrebări.

A durat mult până m-am îmbogăţit. Nu subscriu ideii „îmbogăţeşte-te repede”, pe care o au majoritatea celor care joacă la loterie sau la cazino. Pot avea sau pot pierde acţiuni, dar mă concentrez asupra formării, a educaţiei. Dacă vrei să pilotezi un avion, trebuie să iei mai întâi lecţii de zbor. Întotdeauna m-au şocat cei care cumpără acţiuni sau proprietăţi, dar nu investesc niciodată în activele importante, cum ar fi mintea lor. Faptul că reuşeşti să cumperi o casă sau două nu înseamnă că devii expert în afaceri imobiliare.

3. ALEGE CU GRIJĂ PRIETENII. Puterea asocierii. Mai întâi de toate, nu îmi aleg prietenii în funcţie de declaraţiile lor de venituri. Am prieteni care s-au jurat să fie săraci, dar şi din cei care câştigă milioane anual. Ideea este că am avut de învăţat de la toţi şi am făcut un efort conştient de a învăţa de la ei.

Recunosc că există oameni pe care-i frecventez pentru că au bani. Dar nu pentru că alerg după banii lor. Vroiam să dobândesc o parte din cunoaşterea lor. În unele cazuri, aceşti oameni care au bani mi-au devenit buni prieteni, dar nu toţi. Există o distincţie pe care aş vrea s-o subliniez. Am observat că prietenii mei cu bani vorbesc despre bani. Nu se laudă, ci îi interesează subiectul. Deci am învăţat de la ei şi ei au învăţat de la mine. Prietenilor mei care au cumplite probleme financiare nu le place să vorbească despre bani, afaceri sau investiţii. Li se pare chiar că este o grosolănie sau un gest neintelectual. Aşa încât am învăţat şi de la prietenii care se zbat din punct de vedere financiar. Am aflat de la ei ce nu trebuie să fac.

Am câţiva prieteni care au creat peste un miliard de dolari într-o viaţă scurtă de om. La trei dintre ei am întâlnit acelaşi fenomen: prietenii lor care nu aveau bani n-au venit niciodată să-i întrebe cum au reuşit. În schimb, au venit să le ceară unul dintre aceste două lucruri sau amândouă: 1. un împrumut şi / sau 2. o slujbă.

UN AVERTISMENT: Nu-i ascultaţi pe cei săraci sau speriaţi. Am asemenea prieteni, îmi sunt foarte dragi, dar sunt „puişorii cei laşi” ai vieţii. Când e vorba de bani şi mai ales de investiţii, întotdeauna „pică cerul”. Întotdeauna ştiu din ce cauză n-o să meargă treaba. Problema e că lumea îi ascultă. Numai că aceia care acceptă aceste previziuni sumbre sunt la rândul lor nişte „puişori laşi”. Vorba proverbului: „Cine seamănă se adună.”

Dacă vă uitaţi la postul de televiziune CNBC, care este o adevărată mină de aur în privinţa informaţiilor despre investiţii, veţi constata că exista adesea câte un grup de aşa-numiţi „experţi”. Unul dintre experţi va spune că piaţa va scădea şi celălalt va spune că va înflori. Dacă sunteţi deştepţi, îi veţi asculta pe amândoi. Fiţi receptivi, pentru că amândoi au nişte puncte de vedere valabile. Din păcate, majoritatea îi ascultă doar pe „puii cei laşi”.

Am avut mai mulți prieteni apropiați care au încercat să mă convingă să renunț la o afacere sau la o investiție. Acum câțiva ani, un prieten mi-a spus că e foarte încântat pentru că a găsit nişte certificate de depozit cu 6%. I-am explicat că eu câştig 16 procente din certificate de stat. A doua zi mi-a trimis un articol, explicându-mi de ce investițiile mele sunt periculoase. Primesc 16% de ani de zile, iar el continuă să primească 6%.

Aş putea spune că unul dintre cele mai complicate lucruri în privința construirii unei averi este să ai încredere în tine şi să nu mergi neapărat cu mulțimea. Pentru că pe piață de obicei turma duce la întârzieri şi la abator. Dacă o mare afacere apare pe prima pagină a ziarelor, în majoritatea cazurilor este prea târziu. Căutați ceva nou. Sau, aşa cum spunem noi, cei care facem surfing: „întotdeauna apare alt val." Cei care aleargă să prindă un val întârziat sunt de obicei măturați de acesta.

Investitorii inteligenți nu pierd vremea pe piață. Dacă ratează un val, îl caută pe următorul, pregătindu-se deja pentru el. Acest lucru pare dificil pentru majoritatea investitorilor, pentru că a cumpăra ceva nepopular înspăimântă. Investitorii timizi sunt ca oile. Dau buzna doar atunci când investitorii cei înțelepți şi-au cules întreg profitul şi deja au trecut la altceva. Investitorii înțelepți cumpără ceva când acesta încă nu e foarte bine cunoscut de ceilalți. Ei ştiu că profitul se face la cumpărare şi nu la vânzare. Ei aşteaptă cu răbdare. Aşa cum spuneam, nu-şi pierd vremea. Exact ca şi cel care face surfing, se pregătesc pentru următorul val important.

Totul este o chestiune de „a fi în interiorul afacerilor". Există un mod ilegal de a fi în interiorul unei afaceri, dar există şi forme de a fi în interior care sunt legale. Calea este spre interior. Problema este cât de departe vă aflați față de aceste informații din interior. Motivul pentru care vreți să aveți prieteni bogați este că ei sunt mai în miezul problemei, acolo unde se fac banii. Ei fac informațiile. Dacă vreți să aflați despre următoarea mare afacere, intrați în ea şi încheiați-o înainte să se răsufle. Nu spun să procedați ilegal, dar cu cât aflați mai repede, cu atât aveți şanse mai mari de profit la un risc minim. Pentru asta există prieteni. Asta este inteligența financiară.

4. STĂPÂNEŞTE O FORMULĂ ŞI APOI ÎNVAȚĂ UNA NOUĂ. Puterea învățării rapide. Pentru a face punea, fiecare brutar are o anumită rețetă, chiar dacă ea e doar în capul lui. Acelaşi lucru este valabil şi în cazul banilor. De asta banii se mai numesc şi „boabe". Mulți au auzit de vorba asta: „Eşti ceea ce mănânci." Eu am o altă variantă. Eu spun: „Devii ceea ce înveți." Cu alte cuvinte, aveți grijă ce învățați, pentru că mintea voastră este atât de puternică, încât deveniți ceea ce aveți în cap. De exemplu, dacă învățați să gătiți, aveți tendința să gătiți. Deveniți bucătari. Dacă nu vreți să mai fiți bucătari, atunci trebuie să învățați altceva. Să zicem că vreți să vă faceți profesori. După ce terminați facultatea, deveniți profesori. Şi aşa mai departe. Alegeți cu atenție ceea ce studiați.

Când e vorba de bani, masele au în general o singură formulă, pe care au învățat-o la şcoală, şi anume să muncească pentru bani. Această formulă, predominantă în lumea întreagă, face ca zilnic milioane de oameni să se scoale şi să meargă la serviciu, să câştige bani, să-şi plătească facturile, să aibă de cheltuială, să mai achiziționeze nişte acțiuni la fondurile mutuale şi să meargă iar la serviciu. Aceasta este formula principală sau rețeta.

Dacă v-ați săturat de ceea ce faceți sau nu câştigați destul, e suficient să schimbați formula prin care faceți bani.

Cu mult timp în urmă, când aveam 26 de ani, am urmat un curs de un week-end, care se numea „Cum să cumperi proprietățile prescrise în urma unei ipoteci". Am învățat o formulă. Următoarea treabă a fost să capăt disciplina necesară pentru a pune în practică ceea ce am învățat. Aici, majoritatea se blochează. În cei trei ani cât am lucrat la compania Xerox, mi-am petrecut timpul învățând să stăpânesc arta de a cumpăra proprietățile prescrise în urma unei ipoteci. Am câştigat câteva milioane de dolari folosind această formulă, dar în prezent treaba merge mult mai încet şi sunt prea mulți cei care se ocupă de aşa ceva.

După ce am învățat să stăpânesc această formulă, am căutat altele. De la multe cursuri nu am folosit informația directă, dar de fiecare dată am avut câte ceva de învățat.

Am urmat cursuri pentru intermediari, dar şi unul pentru vânzători de bunuri şi încă unul despre Haos (o introducere elementară în acest domeniu găsiți în cartea „Câte ceva despre Haos", de Z. Sardar şi I. Abrams, Editura Curtea Veche, 2000). Mă aflam într-o lume cu mult peste posibilitățile mele, cu oameni cu doctorate în fizică nucleară şi ştiința spațiului. Şi totuşi am învățat multe lucruri care au făcut ca acțiunile şi investițiile mele în imobiliar să fie profitabile.

Majoritatea facultăților au şi ore despre planul financiar şi despre cumpărarea de investiții tradiționale. De aici se poate începe bine.

Întotdeauna am căutat o formulă rapidă. De aceea câştig uneori într-o singură zi mai mult decât alții într-o viață.

Încă o precizare. În această lume actuală, în care totul se schimbă extrem de rapid, nu mai contează atât de mult ce ştii, pentru că adesea e deja binecunoscut. Contează cât de repede afli. Această calitate este neprețuită. Este neprețuită în găsirea unor formule rapide - a rețetelor pentru obținerea „boabelor”. Să munceşti din greu pentru bani este o formulă de modă veche, care a apărut odată cu oamenii cavernelor.

5. PLĂTIȚI-VĂ MAI ÎNTÂI PE VOI. Puterea auto-disciplinei. Dacă nu reuşiți să vă stăpâniți, nu încercați să vă îmbogățiți. E mai bine să intrați la Marină sau la mănăstire ca să vă puteți controla. N-are rost să investiți ca să câştigați bani şi apoi să-i faceți praf. Lipsa de auto-disciplină îi face pe mulți dintre cei care câştigă la loterie să ajungă săraci lipiți la puțină vreme după ce s-au ales cu milioane. Lipsa de auto-disciplină îi face pe cei cărora li se măreşte leafa să-şi cumpere imediat o maşină nouă sau să plece într-o croazieră.

E greu de spus care dintre cei zece paşi este cel mai important. Dar dintre toți paşii, acesta este poate cel mai greu de stăpânit, dacă nu v-a intrat în reflex. Aş îndrăzni chiar să spun că lipsa de auto-disciplină este factorul nr. 1 care îi delimitează pe cei bogați de cei săraci sau de cei de nivel mediu.

Mai simplu spus, cei care nu au o părere destul de bună despre ei şi sunt foarte toleranți în privința constrângerilor financiare nu pot niciodată, realmente niciodată, să fie bogați. Aşa cum am mai spus dintr-o lecție pe care am învățat-o de la tatăl meu cel bogat, „lumea va continua să vă controleze destinul”. Şi asta nu pentru că unii sunt mai duri decât alții, ci pentru că un om anume nu are un control şi o disciplină de sine. Cei lipsiți de tărie sufletească devin adesea victimele celor care ştiu să se auto-disciplineze.

În cursurile pentru întreprinzători pe care le țin, le amintesc adesea celor prezenți să nu se concentreze asupra produselor, asupra serviciilor sau asupra mărcii, ci asupra dezvoltării calităților manageriale. Cele mai importante trei calități manageriale necesare demarării într-o afacere sunt:

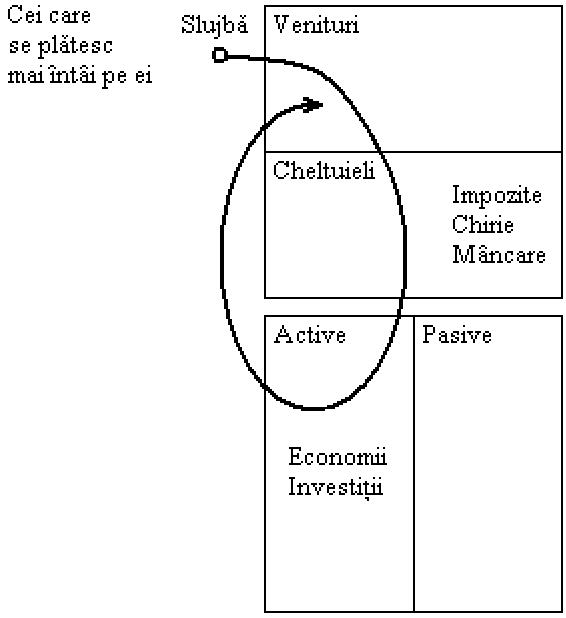
1. Managementul circuitului financiar.
2. Managementul oamenilor.
3. Managementul timpului personal.

Aş spune chiar că aceste trei calități de administrare se aplică tuturor, nu numai întreprinzătorilor. Ele contează în felul în care vă trăiți viața ca indivizi sau ca parte dintr-o familie, dintr-o firmă, dintr-o organizație cu scopuri caritabile, dintr-un oraş sau dintr-un popor.

Fiecare dintre aceste calități este sporită de capacitatea de stăpânire a auto-disciplinei. Eu nu consider că ar fi o vorbă goală povestea cu „Plăteşte-te mai întâi pe tine”.

„Plăteşte-te mai întâi pe tine” este o expresie care a apărut prima dată în „The Richest Man in Babylon” (Cel mai bogat om din Babilon) de George Classen. S-au vândut milioane de exemplare. Dar în vreme ce milioane de oameni au repetat de bunăvoie această afirmație, foarte puțini sânt cei care i-au urmat sfatul. Aşa cum spuneam, alfabetizarea financiară permite citirea cifrelor, iar cifrele spun câte o poveste. Dacă citesc declarația de venit a cuiva şi bilanțul său, îmi dau seama imediat dacă persoana respectivă a pus în practică ideea lui „Plăteşte-te mai întâi pe tine”.

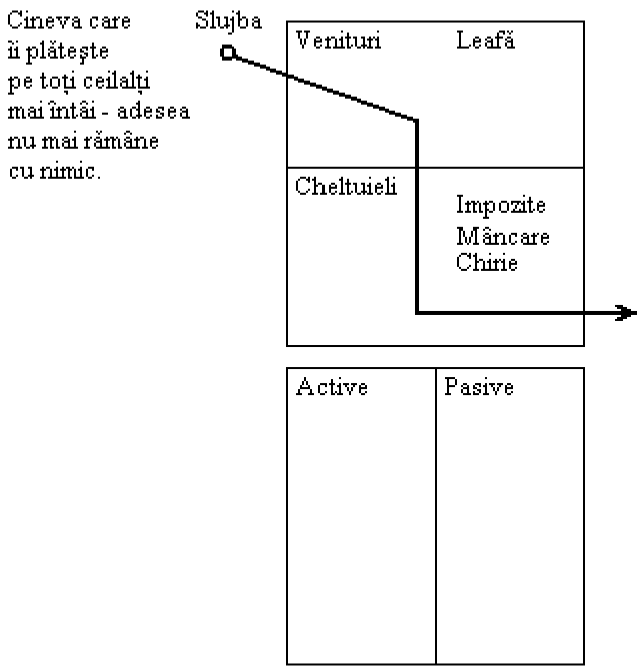
Un desen valorează cât o mie de cuvinte. Aşa încât să comparăm iarăşi declarația de venituri a celor care se plătesc mai întâi pe ei cu a celor care n-o fac.



Studiați aceste grafice şi veți observa că există nişte diferențe. Din nou, ele se referă la înțelegerea circuitului financiar, care are la rândul său de spus o poveste. Mulți oameni se uită la cifre, dar le scapă povestea. Dacă veți reuşi să înțelegeți cu adevărat puterea circuitului financiar, vă veți da seama curând ce este în neregulă la desenul care urmează mai jos, sau de ce 90% dintre oameni muncesc din greu toată viața şi au nevoie de un sprijin din partea Statului, cum ar fi banii de la Asigurările Sociale atunci când nu mai pot lucra.

Vă dați seama de ce? Graficul anterior reflectă faptele celui care alege să se plătească mai întâi pe sine. În fiecare lună alocă bani pentru coloana activelor înainte de a plăti cheltuielile lunare. Deşi milioane de oameni au citit cartea lui Classen şi au înțeles ce înseamnă „Plăteşte-te mai întâi pe tine”, în realitate pe ei se plătesc la urmă.

Deja aud reacțiile supărate ale celor care cred sincer că mai întâi trebuie să-ți plăteşti facturile. Şi îi aud pe cei „responsabili”, care îşi plătesc facturile la timp. Eu nu spun să fiți iresponsabili şi să nu vă plătiți facturile. Eu spun doar să faceți aşa cum scrie în carte, şi anume „plătiți-vă pe voi mai întâi”. Graficul anterior este imaginea contabilă corectă a acestui procedeu. Nicidecum o cale de urmat.



Soția mea şi cu mine am avut mulți contabili, consilieri financiari şi bancheri care au avut probleme serioase cu felul în care trebuie abordată problema lui „Plăteşte-te pe tine mai întâi.”

Motivul este că aceşti specialişti în finanţe procedează asemeni maselor largi, adică se plătesc pe ei în ultimul rând. Îi plătesc pe toţi ceilalţi mai întâi.

Au existat multe luni în viaţa mea când din diverse motive circuitul financiar era mult mai lent decât nevoia de numerar pentru facturi. Am continuat să mă plătesc pe mine mai întâi. Contabilii mei au intrat în panică. „Or să vină după tine. Or să te bage cei de la Fisc în puşcărie." „N-o să mai obţii nici un fel de împrumuturi." „O să-ţi taie lumina." Am continuat să mă plătesc pe mine mai întâi.

O să vă întrebaţi „De ce?" Pentru că asta era de fapt povestea de bază din „Cel mai bogat om din Babilon", puterea auto-disciplinei şi puterea tăriei sufleteşti. „Tupeul" este un termen mai puţin elegant. Aşa cum mă învăţase tatăl meu cel bogat încă din prima lună când am muncit pentru el, majoritatea se lasă împinşi de la spate de lume. Vine câte un perceptor şi spune: „Plăteşti, că de nu..." Şi plăteşti, dar nu te plăteşti pe tine. Un vânzător vă spune: „Nu-i nimic, trecem în cont." Agentul imobiliar vă spune: „Daţi-i bătaie - Statul permite o reducere a impozitului pe casă." De fapt, despre asta este cartea amintită. Să ai curajul să mergi împotriva curentului şi să te îmbogăţeşti. Chiar dacă sunteţi curajoşi, atunci când e vorba de bani mulţi oamenii devin neajutoraţi.

Eu nu spun să fiţi iresponsabili. Motivul pentru care nu am datorii pe cărţile de credit sau altfel de întârzieri de plată constă în faptul că vreau să mă plătesc pe mine mai întâi. Motivul pentru care încerc să îmi minimizez venitul este faptul că nu vreau să plătesc prea mult Statului. De aceea, cei care aţi vizionat caseta „Secretele celor bogaţi", ştiţi că venitul meu provine din coloana activelor, prin intermediul unei companii din Nevada. Dacă aş munci pentru bani, mi i-ar lua Statul.

Deşi îmi plătesc facturile la sfârşit, sunt destul de abil din punct de vedere financiar ca să nu intru în situaţii grave. Nu-mi place să am datorii pentru ceea ce consum. De fapt, am pasive mai mari decât 99% din populaţie, dar nu plătesc pentru ele. Alţii plătesc pasivele mele. Ei se numesc chiriaşi. Regula nr. 1 pentru a vă plăti pe voi mai întâi este să nu faceţi datorii. Chiar dacă îmi plătesc facturile la sfârşit, am grijă să le amân doar pe cele neimportante.

În al doilea rând, când ocazional nu am bani gheaţă, tot pe mine mă plătesc mai întâi. Creditorii şi Statul n-au decât să ţipe cât vor. Chiar îmi place când devin duri. De ce? Pentru că de fapt aceştia îmi fac un serviciu. Sunt un motiv de inspiraţie şi mă determină să fac în aşa fel încât să obţin mai mulţi bani. Deci întâi mă plătesc pe mine, investesc banii şi îi las pe creditori să facă scandal. De obicei, până la urmă îi plătesc, chiar destul de repede. Şi eu şi soţia mea avem credite excelente. Nu cedăm presiunilor, nu ne cheltuim economiile şi nici nu lichidăm din acţiuni ca să ne plătim datoriile de la bonurile de consum. Acest lucru nu ar fi o dovadă de inteligenţă financiară.

Deci, răspunsul este:

1. Nu faceţi datorii prea mari pe care să fie nevoie să le plătiţi apoi. Păstraţi cheltuielile la un nivel scăzut. Construiţi-vă mai întâi activele. După aceea abia cumpăraţi-vă o casă mare sau o maşină frumoasă. Nu e deloc inteligent să rămâneţi în cursa şobolanului.

2. Când nu mai aveţi bani pe care să-i puteţi rula, lăsaţi constrângerile să se acumuleze şi nu intraţi în economii sau în investiţii. Folosiţi aceste constrângeri ca să vă inspire geniul financiar pentru a găsi noi căi de a câştiga mai mulţi bani şi de a vă plăti apoi facturile. În felul acesta vă veţi spori capacitatea de a face bani, dar şi inteligenţa financiară.

Deşi de foarte multe ori am intrat în încurcături din punct de vedere financiar, mi-am pus mintea la contribuţie pentru a obţine un venit mai mare, apărându-mi cu îndârjire acţiunile deja obţinute. Contabilul meu a făcut scandal şi s-a ascuns, dar eu am rămas un soldat vajnic, apărându-mi Fortul Activelor.

Oamenii săraci au obiceiuri proaste. Unul dintre cele mai des întâlnite obiceiuri proaste se numeşte cu naivitate „intratul în economii". Cei bogaţi ştiu că economiile se folosesc doar pentru a crea şi mai mulţi bani, şi nu pentru a plăti facturile.

Ştiu că pare dur, dar, aşa cum spuneam, dacă nu sunteţi duri în forul vostru interior, lumea vă va împinge care încotro. Dacă nu vă plac constrângerile financiare, găsiţi o formulă care să vă convină. Una ar fi reducerea cheltuielilor, depunerea banilor la Bancă, plata impozitelor pe venit înainte de termen, cumpărarea de fonduri mutuale şi perspectiva de a rămâne pentru totdeauna un oarecare. Numai că asta încalcă regula lui „Plăteşte-te pe tine mai întâi".

Această regulă nu încurajează sacrificiul de sine sau abstinența financiară. Nu înseamnă plătește-te mai întâi pe tine și apoi mori de foame. Viața e făcută ca să ne bucurăm de ea. Dacă veți apela la geniul vostru financiar, veți profita de toate avantajele vieții, vă veți îmbogăți și vă veți plăti facturile fără a vă sacrifica stilul de viață. Asta este inteligența financiară.

6. PLĂTIȚI-VĂ BINE BROKERII. Puterea unui sfat bun. Adesea, văd diverși oameni care pun în fața casei lor câte o pancartă pe care scrie „Pentru vânzare, adresați-vă proprietarului”. Sau văd la televizor tot mai des o mulțime de oameni care susțin că sunt „brokeri cu reducere”.

Tatăl meu cel bogat m-a învățat să procedez exact invers. El credea că experții trebuie bine plătiți și am aplicat la rândul meu această politică. În prezent, am avocați, contabili, agenți imobiliari și agenți de Bursă costisitori. De ce? Pentru că dacă, numai dacă, oamenii sunt experți, înseamnă că serviciile pe care le prestează merită banii. Cu cât câștigă ei mai mult, cu atât câștig și eu mai mult.

Trăim în Epoca Informațională. Informația este neprețuită. Un bun broker trebuie nu numai să vă furnizeze informații, ci și să vă învețe multe. Am câțiva brokeri dispuși să facă asta pentru mine. Unii m-au învățat când aveam puțini bani sau deloc și încă mai lucrăm și acum împreună.

Când plătesc un broker, este o nimica toată în comparație cu banii pe care îi fac datorită informațiilor primite de la el. Îmi place când agentul imobiliar sau cel de Bursă câștigă o grămadă de bani, pentru că asta înseamnă de obicei că și eu câștig o mulțime de bani.

În plus, un bun broker îmi protejează timpul care mi-ar fi necesar să fac acești bani - ca atunci când am cumpărat un teren viran pe 9.000 de dolari și l-am vândut imediat pe 25.000 ca să-mi pot cumpăra mai repede un Porsche. Broker-ul este ochiul și urechea voastră în raport cu cursul pieței. Ei sunt acolo zi de zi, deci nu trebuie să fiu și eu. Prefer să joc golf în acest timp.

De asemenea, cei care vând chiar ei casele probabil că nu pun prea mult preț pe timpul lor. De ce să vreau să economisesc câțiva dolari când aș putea folosi timpul ăsta ca să fac mai mulți bani sau ca să-1 petrec în mod plăcut? Ceea ce mi se pare ciudat este că mulți oameni săraci sau din clasa mijlocie dau bacșișuri mari la restaurant, între 15 și 20%, chiar când sunt prost serviți, în schimb nu se îndură să dea între 3 și 7 procente pentru un broker. Le place să dea bacșișuri care intră în coloana cheltuielilor și să se scumpească la cei pe care i-ar putea socoti în coloana activelor. Acesta nu este un gest financiar inteligent.

Nu toți brokerii sunt la fel. Din păcate, mulți dintre ei sunt doar simpli vânzători. Cel mai rău este în cazul agenților imobiliari. Ei vând, dar personal nu au proprietăți sau au foarte puține. E o diferență enormă între un broker care vinde case și unul care vinde investiții. Același lucru este valabil pentru brokerii care vând acțiuni, obligațiuni, fonduri mutuale și asigurări și își spun experți financiari. Astea sunt basme. Săruți o mulțime de broscoi până să apară un prinț. Vorba aceea: „Nu întrebați niciodată un vânzător de enciclopedii dacă vă trebuie o informație dintr-o enciclopedie.”

Când intervievez un expert plătit pentru a-1 angaja, mai întâi îl întreb ce proprietăți are sau ce acțiuni și care este procentul pe care îl plătește în impozite. Același lucru este valabil și pentru avocatul care se ocupă de plata impozitelor, cât și pentru contabil. Am o contabilă care își vede de afacerea ei. Meseria ei este să țină socotelile, dar afacerea ei este în domeniul imobiliar. Am avut un contabil care avea o afacere mică, dar nu avea proprietăți imobiliare. L-am schimbat pentru că nu ne plăcea același tip de afaceri. Găsiți-vă un broker care să pună la suflet interesele voastre. Mulți brokeri își vor petrece vremea educându-vă și astfel pot deveni cel mai bun activ pe care îl veți întâlni vreodată. Fiți corecți și majoritatea vor fi la rândul lor corecți. Dacă nu vă gândiți tot timpul decât cum să-i reduceți comisioanele, de ce ar mai fi oare interesați să rămână în preajma voastră? E o logică elementară.

Așa cum vă spuneam și mai înainte, una dintre calitățile administrative o reprezintă felul în care vă descurcați cu oamenii. Mulți nu știu decât să dirijeze oamenii pe care-i văd mai inteligenți și mai stăpâni pe un domeniu ca pe niște subordonați la muncă. Mulți manageri medii rămân medii și nu reușesc să fie avansați pentru că știu să se poarte cu subalternii lor, dar nu știu să se poarte cu șefii lor. Marele talent este să vă descurcați și să-i plătiți bine pe cei care sunt mai deștepți decât voi în anumite domenii specifice. De aceea companiile au un comitet director. Ar trebui și voi să aveți. Asta este adevărata inteligență financiară.

7. FIȚI „DARNIC PRECUM UN INDIAN”. Aceasta este puterea de a obține ceva din nimic. Când primii coloniști au venit în America, au fost surprinși de un obicei specific indienilor

de aici. Dacă unui colonist îi era frig, indianul îi dădea o pătură. Crezând că este vorba de un dar, colonistul se simţea jignit atunci când indianul i-o cerea înapoi.

Indienii, la rândul lor, se supărau atunci când îşi dădeau seama că indivizii veniţi pe meleagurile lor ar fi vrut să nu le mai dea pătura înapoi. De aici vine expresia de „darnic ca un indian”. E, de fapt, o simplă neînţelegere între două culturi diferite.

În această lume a „coloanei activelor”, pentru a vă îmbogăţi este vital să fiţi darnici ca indienii. Prima întrebare a investitorului sofisticat este: „Cât de repede îmi pot recupera banii?” De asemenea, vrea să ştie cu ce se alege, adică lui ce-i rămâne. De aceea ceea ce se numeşte ROI – „Return Of and On Investment” (profitul la investiţii) - este atât de important.

De exemplu, am găsit un mic apartament la câteva străzi de unde locuiam ce fusese prescris în urma unei ipoteci. Banca dorea 60.000 de dolari şi eu am licitat 50.000, bani pe care i-au acceptat pur şi simplu pentru că am însoţit oferta cu un cec de 50.000 de dolari. Au înţeles că era ceva serios. Mulţi investitori mă vor întreba dacă nu cumva îmi blochez prea mulţi bani în felul acesta. Nu era mai bine să obţin un împrumut? În acest caz, răspunsul meu este nu. Compania mea de investiţii îl foloseşte actualmente ca un apartament de închiriat pentru lunile de iarnă, când în Arizona vin „păsările călătoare” şi chiria este de 2.500 de dolari pe lună, vreme de patru luni pe an. În afara sezonului se închiriază doar cu 1.000 de dolari pe luna. Cam în trei ani, mi-am recuperat banii. Acum deţin acest bun care îmi pompează bani lună de lună.

Acelaşi lucru se poate face şi cu acţiunile. Agentul meu de Bursă mă sună frecvent şi-mi recomandă să mut o sumă importantă de bani într-un anumit lot de acţiuni ale unei companii care urmează să facă o mişcare ce va determina creşterea preţului acţiunilor, cum ar fi, de exemplu, anunţarea unui nou produs. Îmi mut banii acolo o săptămână sau o lună, până îmi cresc acţiunile. Apoi îmi retrag suma iniţială şi nu mă mai interesează fluctuaţiile de pe piaţă, pentru că banii investiţi i-am recuperat şi se pot folosi în alte active. Banii mei intră şi ies şi obţin practic nişte bunuri gratuit.

Adevărul este că uneori am pierdut bani cu acest sistem. Dar întotdeauna nu mă joc decât cu banii pe care îmi pot permite să-i pierd. Pot spune că dintr-o medie de zece investiţii dau lovitura cu două sau trei, cinci sau şase stau pe loc şi pierd doua sau trei. Îmi limitez însă pierderile doar la banii pe care îi deţin în momentul respectiv.

Cei care urăsc riscurile îşi bagă banii în bancă. Pe termen lung, economiile sunt mai bune decât nimic. Dar durează să vă recuperaţi banii şi în majoritatea cazurilor nu obţineţi nimic pe gratis. Pe vremuri te mai alegeai cu ceva, dar acum rareori se mai întâmplă.

În cazul fiecăreia dintre investiţiile mele trebuie să existe un câştig, ceva pe gratis, un apartament, o mică magazie, o bucată de teren, o casă, nişte acţiuni sau nişte birouri pe gratis. Riscurile trebuie să fie limitate sau, în general, să se pornească de la această idee. Există cărţi dedicate exclusiv acestui subiect, pe care nu-l voi aprofunda aici. Ray Kroc, celebru pentru McDonald's, a vândut francize de hamburgheri nu pentru că i-ar fi plăcut hamburgherii, ci pentru că dorea să obţină gratuit terenurile pe care se aflau aceste francize.

Deci, investitorii inteligenţi trebuie să se concentreze mai mult asupra profitului la investiţii; există nişte active pe care le puteţi obţine gratuit odată ce vă recuperaţi banii. Asta înseamnă inteligenţă financiară.

8. ACTIVELE DUC LA CUMPĂRAREA OBIECTELOR DE LUX. Puterea concentrării. Copilul unui prieten îşi luase prostul obicei de-a spânzura toţi banii pe care-i avea. Când a împlinit 16 ani, evident că şi-a dorit propria maşină. Justificarea era: „Toţi părinţii prietenilor mei le-au luat copiilor câte o maşină.” Copilul a vrut să intre în economiile lui şi să le folosească pentru un avans. Atunci m-a chemat tatăl lui.

„Crezi că ar trebui să-l las s-o facă? Sau să procedez ca alţi părinţi şi să-i cumpăr eu maşina?”

Eu am răspuns: „Asta ar destinde atmosfera pe termen scurt, dar cu ce se va alege el ca lecţie de viaţă pe termen lung? Oare nu ar trebui să foloseşti această dorinţă a băiatului de a avea propria lui maşină pentru a-l învăţa ceva?” Dintr-odată s-au aprins luminile şi el s-a grăbit spre casă.

Două luni mai târziu, m-am întâlnit din nou cu prietenul meu. „Şi-a luat băiatul tău maşina cea nouă?”, am întrebat.

„Nu. Dar i-am dat 3.000 de dolari pentru maşină. I-am spus să folosească banii mei în loc să intre în cei de studii."

„Foarte generos din partea ta", am spus.

„Nu chiar. Exista un impediment în obţinerea banilor. Ți-am urmat sfatul şi am profitat de puternica lui dorinţă de a-şi cumpăra maşină spre a-l învăța ceva în plus."

„Şi care era obstacolul?" am întrebat.

„Trebuia să mai jucăm o dată o partidă de CashFlow. Am jucat şi am avut o lungă discuţie despre cum pot fi folosiţi banii în mod înțelept. I-am făcut abonament la Wall Street Journal şi am mai luat câteva cărţi despre Bursă."

Şi apoi am întrebat: „Care era ideea?"

„I-am spus că-i dau cei 3.000 de dolari, dar cu ăştia nu putea să-şi cumpere direct o maşină. Îi putea folosi ca să achiziţioneze şi să negocieze acţiuni, să-şi găsească propriul agent şi după ce va face 6.000 de dolari din cei 3.000, acei bani îi vor aparţine pentru maşină, iar cei 3.000 vor intra în fondul de studii."

„Şi care a fost rezultatul?" am întrebat.

„A avut noroc la prima negociere, dar câteva zile mai târziu a pierdut tot ce a câştigat. După care a început să prindă gustul. În prezent, încă mai are o pierdere de 2.000 de dolari, dar interesul este crescând. A citit toate cărţile pe care i le-am cumpărat şi şi-a mai cumpărat şi altele. Devorează Wall Street Journal, caută indicii şi acum se uită la CNBC în loc de MTV. I-au mai rămas doar 1.000 de dolari, dar i-a crescut interesul şi a şi învăţat ceva din asta. El ştie că dacă pierde banii, în următorii doi ani va merge pe jos, fără maşină. Dar nu pare să-i pese. Aproape că nu-l mai interesează maşina, pentru că jocul acesta i se pare mult mai amuzant."

„Şi ce se întâmplă dacă pierde toţi banii?", am întrebat.

„Om trăi şi om vedea. Prefer să piardă totul acum decât când va fi de vârsta noastră şi ar avea mult mai mult de pierdut. Şi apoi, aceşti 3.000 de dolari sunt banii cel mai bine investiţi în educaţia sa. Ceea ce învaţă acum îi va servi o viaţă şi pare că dintr-odată dovedeşte un cu totul alt respect faţă de puterea banilor. Cred că a încetat să îi mai spânzure."

Aşa cum spuneam şi la punctul 5, când cineva nu este în stare să se auto-disciplineze, este mai bine să nu încerce să se îmbogăţească. Pentru că dacă procesul de dezvoltare a circuitului financiar din coloana activelor este simplu în teorie, e greu să se ajungă la o tărie sufletească în privinţa direcţionării banilor. Din pricina tentaţiilor din afară e mult mai uşor ca în ziua de azi, în această lume a bunurilor de consum, să sară în aer coloana cheltuielilor. Din cauza lipsei de tărie sufletească banii se scurg printre degete. Acesta este motivul sărăciei şi al problemelor financiare. Am să dau şi un exemplu în cifre referitor la inteligenţa financiară, care se referă în acest caz la capacitatea de a direcţiona banii spre a face mai mulţi bani.

Dacă dăm la 100 de persoane 10.000 de dolari la începutul anului, după părerea mea, la sfârşitul anului:

1. 80 nu vor mai avea nimic. De fapt, mulţi dintre ei chiar vor avea datorii mai mari, pentru că din banii ăştia au plătit un avans la o maşină nouă, la un frigider, la un televizor, la un video sau pentru o vacanţă.
2. 16 vor spori cei 10.000 de dolari cu între 5 şi 10 procente.
3. 4 vor ajunge la 20.000 de dolari sau chiar la câteva milioane.

Mergem la şcoală ca să învăţăm o meserie şi ca să muncim pentru bani. După părerea mea, este important şi să învăţăm cum să punem banii să muncească pentru noi. Îmi plac obiectele de lux, aşa cum plac tuturor. Diferenţa este că o parte îşi cumpără aceste obiecte de lux pe datorie. Aceasta este capcana, dacă vreţi să procedaţi asemeni maselor. Când am vrut să-mi cumpăr un Porsche, cel mai simplu ar fi fost să-mi sun bancherul şi să obţin un împrumut. În loc să mă concentrez asupra coloanei cheltuielilor, eu m-am concentrat asupra coloanei activelor.

De obicei, mă folosesc de această dorinţă de a achiziţiona diverse lucruri spre a mă inspira şi a mă motiva la nivelul geniului meu financiar în investiţii.

În prezent, mult prea adesea ne concentrăm asupra împrumuturilor necesare obţinerii lucrurilor pe care ni le dorim, în loc să facem bani. Pe termen scurt, e mai simplu cu împrumutul, dar e mai greu pe termen lung. Este un obicei prost, pe care ni l-am format ca persoane şi ca popor. Nu uitaţi că adesea o cale simplă devine dificilă, iar o cale dificilă de multe ori devine simplă. Cu

cât reuşiţi să vă formaţi mai devreme şi să-i formaţi şi pe cei dragi să stăpânească banii, cu atât vă va fi mai bine. Banii sunt o forţă foarte puternică. Din păcate, oamenii folosesc această forţă a banilor împotriva lor. Dacă inteligenţa voastră financiară este una scăzută, banii or să vă scape printre degete. Ei vor fi mai isteţi decât voi. Dacă banii sunt mai deştepţi ca voi, veţi munci pentru ei toata viaţa.

Pentru a stăpâni banii trebuie să fiţi mai deştepţi decât ei. Atunci banii or să vă dea ascultare, or să vi se supună. În loc să deveniţi sclavii lor, veţi deveni stăpânii lor. Asta înseamnă inteligenţă financiară.

9. NEVOIA DE EROI. Puterea mitului. Când eram copil, îi admiram foarte tare pe Willie Mays, Hank Aaron, Yogi Berra. Ei erau eroii mei. Eram puşti, jucam în Liga Mică de baseball şi doream să fiu ca ei. Colecţionam imagini ale lor. Vroiam să ştiu absolut totul despre ei. Ştiam tot felul de detalii tehnice, cât erau plătiţi şi cum au ajuns într-o echipă de vârf. Vroiam să ştiu totul pentru că vroiam să fiu ca ei.

Pe la 9-10 ani, de fiecare dată când jucam, mă credeam Yogi sau Hank. Aceasta este una dintre cele mai eficiente căi de a învăţa, dar pe care n-o mai folosim când devenim adulţi. Nu mai avem eroi. Ne pierdem inocenţa.

Astăzi, mă uit la puştii care joacă baschet nu departe de casa mea. Ei nu mai sunt nişte Johnny mici. Ei devin Michael Jordan, Sir Charles sau Clide. Copiindu-şi sau luându-şi drept exemplu aceşti eroi, învaţă cu adevărat. Tocmai de aceea atunci când cade în dizgraţie cineva precum O.J. Simpson protestul este aşa de zgomotos.

Nu e vorba doar de procesul de la tribunal. Se pierde un erou. O persoană cu care unii au copilărit în gând, l-au privit cu admiraţie şi ar fi vrut să fie ca el. Dintr-odată, trebuie să ne descotorosim de persoana respectivă.

Când am mai crescut, alţii au devenit eroii mei. Din lumea golfului, cum ar fi Peter Jacobsen, Fred Couples şi Tiger Woods. Le copiam mişcările şi făceam tot posibilul să citesc cât mai multe despre ei. Mai am şi alţi eroi, precum Donald Trump, Warren Buffett, Peter Lynch, George Soros şi Jim Rogers. La maturitate, ştiu tot atât de multe despre ei pe cât ştiam despre eroii mei jucători de baseball. Urmăresc cu atenţie în ce investeşte Warren Buffett şi citesc tot ce pot despre perspectiva sa asupra pieţei. Am citit cartea lui Peter Lynch pentru a înţelege cum să aleg acţiunile. Şi am citit despre Donald Trump, încercând să aflu cum negociază şi cum îşi ţine afacerile.

Tot aşa cum parcă nu eram eu atunci când jucam baseball în copilărie, când sunt la Bursă sau negociez un contract acţionez fără să-mi dau seama cu aplombul lui Trump. Sau când analizez o tendinţă, parcă aş fi Peter Lynch. Având aceste modele, ne alimentăm dintr-o sursă enormă de geniu pur. Dar eroii nu doar ne inspiră, ei fac ca lucrurile să pară mai simple. Şi asta ne convinge că ne dorim să fim exact ca ei. „Dacă ei pot, pot şi eu."

Prea multă lume vorbeşte de investiţii ca despre ceva foarte greu. Mai bine găsiţi-vă eroi care să vă uşureze situaţia.

10. ÎNVĂŢAŢI-I ŞI PE ALŢII ŞI VEŢI FI RĂSPLĂTIŢI. Puterea de a dărui. Ambii mei taţi erau profesori. Tatăl meu bogat m-a învăţat o lecţie care m-a călăuzit toată viaţa, şi anume că trebuie să fii darnic sau generos. Tatăl meu cu şcoală m-a învăţat să folosesc timpul şi cunoştinţele dobândite, dar aproape niciodată nu mi-a dat bani. Cum spuneam, el zicea că îmi va da atunci când va avea ceva în plus. Şi, bineînţeles, rareori se întâmpla să aibă ceva în plus.

Tatăl meu bogat mi-a dat şi bani şi educaţie. El credea cu tărie în schimb. „Dacă vrei ceva trebuie mai întâi să dai ceva", spunea el mereu. Când stătea prost cu banii, dădea bani la biserică sau în scopuri caritabile.

Dacă ar fi să aleg o unică idee cu care aş vrea să rămâneţi, aceasta ar fi. De câte ori simţiţi că „vă lipseşte" sau „aveţi nevoie"' de ceva, mai întâi daţi ceea ce doriţi şi veţi primi înapoi însutit. Acest lucru este valabil pentru bani, zâmbete, iubire şi prietenie. Ştiu că acesta este ultimul lucru pe care vrea cineva să îl facă, dar pentru mine a fost valabil de fiecare dată. Cred în principiul reciprocităţii şi dau ceea ce vreau. Vreau bani, dau bani. Şi îmi vin însutit. Vreau să vând, ajut pe cineva să vândă ceva şi reuşesc să vând şi eu. Vreau contracte, ajut pe cineva să obţină nişte contracte şi ca prin farmec contractele vin singure la mine. Cu mulţi ani în urmă, am auzit o vorbă care spunea aşa: „Dumnezeu nu are nevoie să primească, dar oamenii trebuie să dea."

Tatăl meu cel bogat spunea deseori: „Oamenii săraci sunt mai hrăpăreți decât cei bogați.” Şi el explica aşa: o persoană bogată procură ceea ce îşi doresc alții. De-a lungul vieții, în toți aceşti ani, de câte ori am avut nevoie sau am fost în criză de bani sau de ajutor, am stabilit bine ce-mi doresc de fapt şi am hotărât să ofer mai întâi. De câte ori am dat, totul mi s-a întors înapoi.

Asta îmi aminteşte de o poveste despre un tip care stătea cu nişte lemne de foc în brațe într-o noapte geroasă şi țipa la soba lui: „Când o să-mi dai ceva căldură o să bag nişte lemne pe foc.” Când e vorba de bani, de iubire, de fericire, de vânzări şi de contracte trebuie doar să ne amintim că mai întâi trebuie să dăruim ceea ce dorim şi o să fim răsplătiți însutit. Uneori doar cât m-am gândit la ceea ce vreau şi cum am să dau la rândul meu altcuiva şi m-am ales cu o grămadă de daruri. De câte ori simt că oamenii nu-mi zâmbesc, încep eu să zâmbesc, dând bună ziua, şi ca prin minune toată lumea îmi zâmbeşte în jurul meu. Este adevărat că lumea nu este în fapt decât o oglindă a fiecăruia.

De aceea spun: „Învățați-i şi pe alții şi veți fi răsplătiți.” Am descoperit că pe măsură ce îi învăț pe alții din tot sufletul, şi eu învăț mai mult. Dacă vreți să aflați mai multe despre bani, învățați-i pe alții mai întâi. Şi o ploaie de idei noi şi de răsplăți vă vor cuprinde. Sunt momente când am dat şi n-am primit nimic înapoi sau n-am primit ceea ce doream. Privind însă mai atent şi făcând o introspecție sufletească, am constatat că în acele momente ofeream pentru a mi se oferi în loc de a da de dragul de a da.

Tatăl meu îi învăța pe profesori şi a devenit un maestru al lor. Tatăl meu cel bogat îi învăța pe tineri cum face el afaceri. Privind retrospectiv, îmi dau seama că generozitatea lor față de ceea ce ştiau i-a făcut să fie mai deştepți. Există pe lumea asta puteri mult mai mari decât noi. Putem ajunge acolo singuri, dar este mai uşor cu ajutorul acestor puteri. Tot ceea ce trebuie este să fiți generoşi cu ceea ce aveți şi aceste puteri vor fi generoase cu voi.

CAPITOLUL 10

Mai vrei să fii bogat?
Iată ce ai de făcut

Mulți oameni s-ar putea să fie nemulțumiți de cei zece pași ai mei. I-ar putea considera mai curând o filozofie decât o practică. Eu consider că înțelegerea filozofiei este la fel de importantă ca şi înțelegerea practicii. Sunt mulți oameni care vor să facă în loc să gândească, dar sunt şi oameni care vor să gândească, nu să facă. Aş spune că eu fac parte din ambele categorii, îmi plac ideile noi şi îmi place să le aplic în practică.

Pentru cei care vor „să facă”, iată cum ar putea ei începe. Am să vă împărtăşesc câteva dintre lucrurile pe care le fac la rândul meu, dar vi le voi spune sub o formă prescurtată.

1. Nu mai faceți ceea ce faceți. Cu alte cuvinte, luați-vă o pauză şi lămuriți-vă ce funcționează şi ce nu. Definiția nebuniei este să faci mereu acelaşi lucru aşteptând rezultate diferite. Nu mai faceți ceea ce nu merge şi căutați ceva nou de făcut.

2. Căutați idei noi. Pentru noi idei de investiții merg prin librării şi caut cărți despre subiecte diferite şi unice. Eu le spun formule. Cumpăr cărți cu formule despre care nu ştiu nimic. De exemplu, am găsit într-o librărie cartea lui Joel Moskovitz: „The 16 Percent Solution” (Soluția celor 16 procente). Am cumpărat-o şi am citit-o.

TRECEȚI LA FAPTE! Joia următoare am făcut exact ca în carte, pas cu pas. Am făcut la fel şi cu găsirea proprietăților imobiliare ieftine la birouri de avocați şi la bănci. Mulți nu trec la fapte sau se lasă convinşi de către cineva să renunțe la noua formulă pe care tocmai au învățat-o. Un vecin chiar mi-a explicat de ce nu funcționează ideea celor 16 procente. Nu i-am dat ascultare pentru că eu n-o încercasem niciodată.

3. Mai întâi găsiți-i pe cei care au făcut ceea ce vreți să faceți. Invitați-i în oraş la masă, rugați-i să vă destăinuie secretele sau micile şiretlicuri ale afacerii. Cât priveşte certificatele cu 16 procente am mers la un birou de impozite şi am căutat o angajată guvernamentală care lucrează acolo. Am aflat că şi ea investise în acest sistem. Imediat am invitat-o la masă. A fost foarte încântată să-mi povestească tot ceea ce ştia şi cum a procedat. După prânz mi-a arătat toată după-amiaza cum a aplicat sistemul. Până a doua zi am găsit cu ajutorul ei două proprietăți şi de atunci câştig o dobândă de 16 la sută. Mi-a luat o zi să citesc cartea, o zi să trec la fapte, o oră prânzul şi o zi ca să achiziționez două afaceri pe cinste.

4. Urmați cursuri şi cumpărați casete. Mereu caut prin ziare noi şi interesante cursuri. Multe sunt gratuite sau costă foarte puțin. Particip însă şi la seminarii costisitoare atunci când se discută un subiect pe care doresc neapărat să-1 învăț. Sunt bogat şi liber. Nu mai am nevoie de o slujbă numai datorită cursurilor pe care le-am urmat. Am prieteni care nu au urmat aceste cursuri şi mi-au spus că îmi irosesc banii, dar ei au rămas în aceeaşi slujbă.

5. Faceți cât mai multe oferte. Când doresc să investesc în proprietăți imobiliare, vizitez mai multe proprietăți şi în final scriu o ofertă. Nu ştiți ce înseamnă „oferta ideală”? Să ştiți că nici eu nu ştiu. Asta este treaba agenților mei imobiliari. Ei fac ofertele. Eu muncesc cât mai puțin.

O prietenă m-a rugat să îi arăt cum să-şi cumpere o casă cu mai multe apartamente. Astfel încât într-o sâmbătă ea, agentul ei şi cu mine am vizitat nişte case cu câte şase apartamente. Patru erau jalnice, dar două erau bune. Am propus să facem oferte pentru toate şase, dând jumătate din ceea ce ceruseră proprietarii. Ea şi agentul ei erau să moară de inimă. Li s-a părut tare grosolan, socotind că e o jignire adusă celor care vând, dar de fapt cred că agentul respectiv nu vroia să se omoare muncind. Aşa încât n-au făcut nimic şi au continuat să caute o afacere mai rentabilă.

Nu s-au făcut nici un fel de oferte şi persoana încă mai caută afacerea „ideală” la prețul ideal. Ei bine, n-aveți cum să ştiți care este prețul ideal până ce nu există cealaltă parte cu care să

încheiați afacerea. Majoritatea vânzătorilor la rândul lor cer prea mult. Rareori se întâmplă ca cineva care vinde să ceară un preț mai mic decât ar face afacerea.

Morala întâmplării este următoarea: Faceți oferte. Cei care nu sunt investitori nici nu ştiu sentimentul de a încerca să vinzi ceva. Am o proprietate imobiliară pe care încerc s-o vând de luni de zile. Aş fi acceptat orice. Nu mi-ar fi păsat cât de mic e prețul. Mă mulțumeam şi cu zece porci. Nu atât din pricina ofertei, ci pentru că pur şi simplu în sfârşit cineva se arăta interesat. Poate că aş fi făcut un schimb cu cineva de la o fermă de porci. Astea sunt regulile jocului. Să cumperi şi să vinzi e amuzant, nu uitați asta. E nostim şi e doar un joc. Faceți oferte. S-ar putea ca cineva să spună „da".

Întotdeauna fac oferte cu portițe de scăpare. În imobiliar fac oferte la care adaug: „Afacerea trebuie aprobată şi de partenerul meu." Nu specific niciodată cine este acest partener de afaceri. Mulți nu ştiu că partenerul este pisica mea. Dacă acceptă oferta şi nu vreau să fac afacerea sun acasă şi vorbesc cu pisica. Fac această afirmație absurdă pentru a ilustra cât de extraordinar de simplu este acest joc. Multă lume se complică prea tare şi lucrurile sunt luate prea în serios.

Găsirea contractului ideal, a afacerii ideale, a oamenilor ideali, a investitorilor ideali sau orice altceva este ca atunci când îți cauți un partener de suflet. Trebuie să mergeți la fața locului şi să vorbiți cu cât mai multă lume, să faceți multe oferte, contra oferte, să negociați, să refuzați şi să acceptați. Cunosc mulți celibatari care stau acasă şi aşteaptă să sune telefonul, dar în caz că nu sunteți Cindy Crawford sau Tom Cruise cred că e mai bine să ieşiți din casă măcar cât să mergeți la cumpărături. Căutați, oferiți, refuzați, negociați şi acceptați, căci acestea sunt părțile componente ale procesului oricărui lucru care se întâmplă în viață.

6. Faceți jogging, plimbați-vă sau mergeți cu maşina în aceeaşi zonă o dată pe lună vreme de zece minute. Cele mai bune investiții în afaceri imobiliare le-am găsit în timp ce făceam jogging. Voi alerga în acelaşi cartier vreme de un an. De fapt, caut o schimbare. Pentru ca o afacere să fie profitabilă trebuie să cuprindă două elemente: să fie un chilipir şi să fie o schimbare. Sunt o mulțime de chilipiruri, dar schimbarea este cea care transformă chilipirul într-o ocazie profitabilă. Deci, când fac jogging, îl fac în cartierul în care doresc să investesc. Prin repetiție observ nişte mici diferențe. Îmi dau seama că există proprietăți puse în vânzare de mult. Deci cel care vinde va fi mai disponibil pentru o afacere. Mă uit după camioane de mutat mobila, stau şi vorbesc cu şoferii, discut cu poştaşii, nici nu vă puteți da seama câte informații puteți obține astfel despre o anumită zonă.

Găsesc o zonă proastă, mai ales o zonă în care ştirile de la televizor alungă pe toată lumea de acolo. Merg uneori şi un an aşteptând un semn de schimbare în bine. Discut cu detailiştii, mai ales cu cei nou veniți, şi aflu de ce s-au mutat acolo. Sunt suficiente câteva minute pe lună şi o fac în timp ce am o altă ocupație, cum ar fi puțină mişcare sau mersul la un magazin.

7. În privința acțiunilor, îmi place cartea lui Peter Lynch, „Beating the Streets" (Bătutul străzilor), în special pentru formula sa în privința alegerii acțiunilor a căror valoare va creşte. Am descoperit că principiile descoperirii valorii sunt aceleaşi, indiferent dacă este vorba de proprietăți imobiliare, acțiuni, fonduri mutuale, noi firme, un nou animal de casă, o nouă locuință, un nou partener de viață sau un detergent la un preț care este un adevărat chilipir.

Sistemul este întotdeauna acelaşi. Trebuie să ştiți exact ceea ce căutați şi apoi să porniți la treabă!

8. De ce consumatorii vor fi întotdeauna săraci. De câte ori apar nişte vânzări cu preț redus într-un supermagazin, să zicem la hârtie igienică, consumatorul dă fuga şi îşi face o rezervă. Când sunt vânzări cu preț redus la acțiuni, ceea ce cel mai adesea se numeşte o cădere sau o corecție, consumatorul fuge de acolo. Când la supermagazin cresc prețurile, consumatorul cumpără din altă parte. Când cresc prețurile pe piața de acțiuni, atunci consumatorul începe să cumpere.

9. Căutați unde trebuie. Un vecin şi-a cumpărat un apartament cu 100.000 de dolari. Eu am cumpărat unul identic, alături de al lui, cu 50.000 de dolari. Îmi spune că el aşteaptă să crească prețurile. Îi explic că profitul se face când cumperi, nu când vinzi. El a cumpărat prin intermediul unui adevărat agent imobiliar, dar care nu deține proprietăți. Eu am cumpărat de la departamentul de ipoteci nerăscumpărabile al unei bănci. Am plătit 500 de dolari pentru un curs unde am învățat să procedez astfel. Vecinul meu mi-a spus că 500 de dolari investiți într-un curs cu acest subiect e ceva

mult prea costisitor. Mi-a spus că nu-şi poate permite şi că n-are nici timp. Aşa încât aşteaptă să crească prețurile.

10. Întâi caut pe cineva care vrea să cumpere şi apoi caut pe cineva care vrea să vândă. Un prieten căuta un anumit teren. Avea banii, dar n-avea timp. Am găsit o bucată de teren mai mare decât ceea ce vrea el să cumpere. L-am arvunit, mi-am sunat prietenul şi el a acceptat să ia o bucată. I-am vândut acea bucată, după care am cumpărat terenul. Am obținut restul de teren gratuit. Morala acestei întâmplări: Cumpărați plăcinta şi tăiați-o bucăți. Lumea în general caută ceea ce-şi poate permite, adică bucăți mai mici. Ei cumpără doar o bucată de plăcintă, dar sfârşesc prin a plăti mai mult pentru mai puțin. Marile afaceri nu sunt pentru cei care nu au anvergură în gândire. Dacă vreți să vă îmbogățiți, gândiți în stil mare.

Cei care vând cu amănuntul fac reduceri la cantitățile mari, pur şi simplu pentru că cei mai mulți oameni de afaceri țin la cei care cheltuiesc în stil mare. Deci chiar dacă nu aveți prea mulți bani, puteți gândi în stil mare. Cum compania mea urma să achiziționeze calculatoare, mi-am sunat câțiva prieteni şi i-am întrebat dacă nu vor şi ei să cumpere. Am mers la diverse firme, ne-am tocmit mult tocmai pentru că vroiam să cumpărăm atât de multe bucăți. La fel am procedat şi cu acțiunile. Cei cu câştiguri neînsemnate rămân aşa pentru că gândesc meschin; acționează singuri sau deloc.

11. Învățați din istorie. Toate marile companii de la Bursă au început ca firme mici. Colonelul Sanders nu s-a îmbogățit decât după ce a pierdut totul şi asta când avea peste 60 de ani. Bill Gates a fost unul dintre cei mai bogați oameni din lume încă înainte să împlinească 30 de ani.

12. Fapta este întotdeauna mai de preț decât pasivitatea.

Acestea sunt doar o parte dintre lucrurile pe care le-am făcut şi continuu să le fac pentru a detecta ocaziile. Cuvintele cele mai importante sunt „să faci” şi „a face”. Cum ele au fost repetate de atâtea ori în această carte, s-ar putea să vă determine să treceți la fapte înainte să primiți răsplata financiară aşteptată. Acționați chiar acum!

EPILOG

Cum puteți plăti facultatea copilului cu doar 7.000 de dolari

Cum cartea se apropie de final şi urmează a fi publicată, aş vrea să vă împărtăşesc un ultim gând.

Principalul motiv pentru care am scris această carte a fost să vă furnizez informații pornind de la care să vă puteți spori inteligența financiară pe care s-o folosiți în rezolvarea nenumăratelor probleme întâlnite în viața oricui. Fără o pregătire financiară, mult prea des folosim formula standard de viață, adică muncitul din greu, economisitul, împrumutatul şi plata unor impozite excesive. Astăzi avem nevoie de informații mai bune.

Folosesc povestea care urmează ca un exemplu final referitor la o problemă financiară cu care se confruntă multe tinere familii în ziua de azi. Cum vă puteți permite o şcoală bună pentru copii, asigurându-vă totodată şi pensia? Acesta este un exemplu de folosire a inteligenței financiare în loc de a munci din greu pentru a atinge acelaşi obiectiv.

Un prieten de-al meu se plângea într-o zi cât de greu i-a fost să strângă bani pentru facultatea copiilor. El depunea lunar 300 de dolari într-un fond mutual şi reuşise să strângă deocamdată 12.000 de dolari. El estima că ar fi avut nevoie de 400.000 de dolari pentru cei patru copii ai săi. Mai avea încă 12 ani la dispoziție, având în vedere că băiețelul cel mare avea doar 6 ani deocamdată.

Ne aflam în anul 1991 şi piața imobiliară era foarte proastă în Phoenix. Toată lumea îşi vindea casele. I-am sugerat colegului meu de clasă să cumpere o casă cu o parte din banii din fondurile sale mutuale. Ideea 1-a mirat şi am început să discutăm această posibilitate. Principala lui grijă era că nu are credit în bancă pentru a cumpăra încă o casă, având în vedere că abia şi-1 prelungise pe cel existent. L-am asigurat că există şi alte posibilități decât prin Bancă de a finanța o proprietate.

Vreme de două săptămâni am căutat o casă care să corespundă tuturor criteriilor dorite. Aveam de unde alege, aşa încât chiar ne-a amuzat ideea. În sfârşit am găsit una cu 3 dormitoare şi 2 băi într-un cartier foarte elegant. Proprietarul fusese restructurat şi trebuia să vândă pentru că urma să se mute cu familia în California, unde îşi găsise altă slujbă.
El dorea 102.000 de dolari, dar i-am oferit doar 79.000. A acceptat imediat. Pe casă era ceea ce se numeşte un împrumut necalificat, ceea ce însemna că şi un vagabond putea să o cumpere fără aprobarea băncii. Proprietarul datora 72.000 de dolari, aşa încât prietenul meu n-a trebuit să scoată decât 7.000, diferența de preț între ceea ce datora şi suma pe care o cumpărase. De îndată ce proprietarul s-a mutat, prietenul meu a scos casa la închiriat. După ce s-au plătit toate cheltuielile, inclusiv ipoteca, a continuat să bage în buzunar câte 125 de dolari pe lună.

Planul său era să țină casa 12 ani şi să achite ipoteca mai rapid, adăugind la plată cei 125 de dolari pe lună. Am calculat că în 12 ani mare parte din ipotecă va fi plătită şi că ar câştiga net 800 de dolari pe lună după ce ajunge la facultate primul copil. Ar mai putea şi să vândă casa în cazul în care i-ar creşte valoarea.

În 1994 piața imobiliară s-a schimbat dintr-odată în Phoenix şi i s-au oferit pe aceeaşi casă 156.000 de dolari de către chiar chiriaşul care locuia acolo şi căruia îi plăcuse. Din nou m-a întrebat ce părere am şi evident i-am spus să vândă profitând de legea de amânare a impozitului nr. 1031.

Se alesese brusc cu aproape 80.000 de dolari de care putea profita. Mi-am sunat un alt prieten din Austin, Texas, care i-a transferat banii într-un depozit. După trei luni a început să primească cecuri de aproape 1.000 de dolari pe lună venit pe care i-a băgat la loc în fondurile mutuale pentru facultate, fonduri care acum creşteau mult mai rapid. În 1996, depozitul a fost vândut şi s-a ales cu un cec în valoare de 330.000 de dolari, care din nou a fost investit într-un alt proiect care i-a adus 3.000 de dolari pe lună venit, bani care au intrat tot în fondurile mutuale pentru facultate. Acum este foarte încrezător că obiectivul lui va fi uşor de atins, respectiv cei 400.000 de dolari, şi nu i-au trebuit decât 7.000 ca să înceapă şi puțină inteligență financiară. Copiii îşi vor putea permite să studieze la facultatea pe care o doresc, iar celelalte active de la firma sa vor sta la

baza pensiei sale. Ca urmare a acestei strategii de investiţie reuşită, va putea ieşi la pensie mai devreme.

Vă mulţumesc că aţi citit această carte. Sper că v-a oferit nişte informaţii utile în folosirea puterii banilor care să muncească pentru voi. Actualmente avem nevoie de o şi mai mare inteligenţă financiară pentru a supravieţui. Ideea că trebuie bani pentru a face bani este un tip de gândire financiară proprie celor neexperimentaţi. Asta nu înseamnă că nu sunt inteligenţi, dar nu au învăţat arta de a face bani.

Banii sunt o simplă idee. Dacă vreţi mai mulţi bani, schimbaţi-vă modul de gândire. Orice persoană care a reuşit prin sine însăşi a început cu puţin, dar cu o idee pe care a transformat-o în ceva măreţ. Acelaşi lucru se aplică şi în cazul investiţiilor. Trebuie doar câţiva dolari pentru început şi ei se pot transforma într-o sumă impresionantă. Am cunoscut foarte mulţi oameni care îşi petrec viaţa în căutarea marii afaceri sau strângând o mulţime de bani ca să facă marea afacere, dar după părerea mea asta e o prostie. Mult prea des am văzut investitori neexperimentaţi punându-şi totul într-o singură afacere şi pierzând mare parte rapid. Or fi fost nişte oameni muncitori, dar categoric nu erau nişte buni investitori.

Pregătirea şi înţelepciunea în privinţa banilor sunt extrem de importante. Apucaţi-vă devreme de treabă. Cumpăraţi-vă o carte. Mergeţi la un seminar. Exersaţi. Începeţi cu puţin. Am transformat 5.000 de dolari într-un milion producând şi un circuit financiar de 5.000 de dolari pe lună în mai puţin de şase ani. Dar am început să învăţ de copil. Vă sfătuiesc să învăţaţi pentru că nu e chiar aşa de greu. De fapt e chiar destul de uşor, odată ce începe să vă intereseze subiectul.

Sper că mesajul meu este limpede. Ceea ce aveţi în minte determină ceea ce aveţi în mână. Banii sunt doar o idee. Există o carte nemaipomenită care se numeşte „De la idee, la bani" (de Napoleon Hill, Editura Curtea Veche, 1998). Titlul, după cum vedeţi, nu este „Munceşte din greu şi îmbogăţeşte-te". Învăţaţi să puneţi banii să muncească din greu pentru voi şi veţi avea o viaţă mai uşoară şi mai fericită. În ziua de azi, nu încercaţi să evitaţi riscurile, ci încercaţi să fiţi deştepţi.

CUPRINS

LECȚII

ÎNCEPUTURI

Editor: Gr. Arsene

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, Bucureşti
tel./fax: +40-21-222.5726, +40-21-222.4765

e-mail: arsene@kappa.ro
web: www.CurteaVeche.ro
web: www.RichDad.com

Tipărit la C.N.I. „Coresi” S.A.